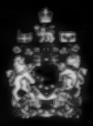


Canadian International Trade Tribunal

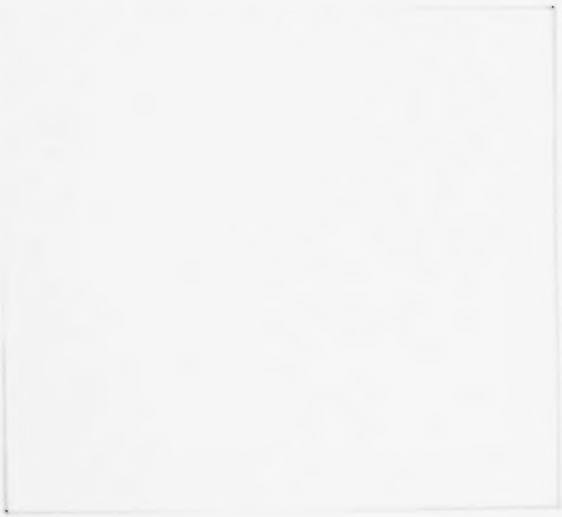
Tribunal canadien du commerce extérieur

CANADIAN INTERNATIONAL TRADE TRIBUNAL

MARKET DISRUPTION SAFEGUARD INQUIRY INTO BARBEQUES ORIGINATING IN THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

Safeguard Inquiry No. CS-2005-001

Canada



105-07545/

MARKET DISRUPTION SAFEGUARD INQUIRY INTO BARBEQUES ORIGINATING IN THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

Safeguard Inquiry No. CS-2005-001

OCTOBER 2005

© Minister of Public Works and Government Services Canada 2005

Catalogue No. F42-16/2005
ISBN 0-662-69332-9
Available on the Tribunal's Web site at www.citt-tcce.gc.ca
Exemplaires en français aussi disponibles

DETERMINATION AND REMEDY RECOMMENDATION

The Canadian International Trade Tribunal determines, pursuant to subsection 30.22(6) of the *Canadian International Trade Tribunal Act*, that self-standing barbeques for outdoor use consisting of a metal lid, base and frame, fuelled by either propane or natural gas, with primary cooking space between 200 and 1,500 square inches (1,290 and 9,675 square centimetres), in assembled or knocked-down condition, originating in the People's Republic of China, are being imported in such increased quantities or under such conditions as to be a significant cause of market disruption to domestic producers of like or directly competitive goods.

Pursuant to the Order in Council by the Governor General in Council, issued on August 10, 2005, and in accordance with subsection 30.22(7) of the *Canadian International Trade Tribunal Act*, the Canadian International Trade Tribunal considers that the most appropriate remedy to remove the market disruption suffered by the domestic producers of like or directly competitive goods is a surtax set at 15 percent for a period of three years to be applied on an *ad valorem* basis, FOB Chinese port of shipment, to the above-mentioned barbeques originating in the People's Republic of China.

The Canadian International Trade Tribunal finds that no exclusions are warranted.

Pierre Gosselin
Presiding Member

James A. Ogilvy
Member

Meriel V. M. Bradford
Member

Hélène Nadeau
Secretary

TABLE OF CONTENTS

	Page
DETERMINATION AND REMEDY RECOMMENDATION	i
CHAPTER I — INTRODUCTION	1
BACKGROUND	1
REFERRAL ORDER	1
CONDUCT OF THE SAFEGUARD INQUIRY IN RESPECT OF CHINA	2
CHAPTER II — BARBEQUES	5
PRODUCT AND MARKET	5
ANALYSIS	7
CONCLUSION ON MARKET DISRUPTION	27
CHAPTER III — REMEDY RECOMMENDATION	29
INTRODUCTION	29
CHOICE OF REMEDY	29
DETAILS OF THE REMEDY PROPOSED	32
REMEDY RECOMMENDATION	35
CHAPTER IV — RECOMMENDATIONS ON REQUESTS FOR PRODUCT EXCLUSIONS	37
PRODUCT EXCLUSIONS	37
CHAPTER V — CONCLUSION	41

TABLES

Table 1 — Apparent Imports From China and Domestic Production	14
Table 2 — Economic Indicators	16
Table 3 — Consolidated Income Statement – Domestic Sales	18
Table 4 — Sales/Purchases of Imports From China and Domestic Production – Unit Value	21
Table 5 — Recommendations Concerning Requests for Product Exclusions	38

APPENDICES

Appendix I — Order in Council 43
Appendix II — Participants 44
Appendix III — Witnesses at the Hearing 45
Appendix IV — Companies That Responded to the Various Tribunal Questionnaires 46
Appendix V — Tribunal Staff 47

CHAPTER I

INTRODUCTION

BACKGROUND

1. On May 30, 2005, pursuant to subsection 30.22(1) of the *Canadian International Trade Tribunal Act*,[1] Onward Manufacturing Company Limited submitted a complaint requesting that the Canadian International Trade Tribunal (the Tribunal) initiate a safeguard inquiry in respect of the People's Republic of China (China) into whether the importation of self-standing barbeques for outdoor use consisting of a metal lid, base and frame, fuelled by either propane or natural gas, with primary cooking space between 200 and 1,500 square inches (1,290 and 9,675 square centimetres), in assembled or knocked-down condition (barbeques) originating in China was causing or threatening to cause market disruption to the domestic producers of like or directly competitive goods.

2. On July 11, 2005, the Tribunal, following consideration of the complaint and the additional information provided by Onward Manufacturing Company Limited, pursuant to subsection 30.22(2) of the *CITT Act*, determined that the complaint was properly documented.

3. Moreover, the Tribunal was satisfied that the conditions listed in subsection 30.22(3) of the *CITT Act* were satisfied. Therefore, on July 11, 2005, the Tribunal commenced an inquiry into the complaint.

4. This is the first inquiry undertaken pursuant to section 30.22 of the *CITT Act* regarding safeguard measures in respect of imports from China.

REFERRAL ORDER

5. On August 10, 2005, pursuant to subsection 30.22(7) of the *CITT Act*, the Governor General in Council, on the recommendation of the Minister of Finance and the Minister for International Trade, referred to the Tribunal a matter concerning barbeques originating in China, as set out in the Order in Council (the Referral Order) reproduced in Appendix I.

6. The Referral Order directs the Tribunal to recommend, in the event that the Tribunal determines, under subsection 30.22(6) of the *CITT Act*, that the goods that are the subject of the complaint are being imported in such increased quantities or under such conditions that they cause or threaten to cause market disruption to the domestic producers of like or directly competitive goods, the most appropriate remedy to address such market disruption or threat thereof over a period not exceeding three years, in accordance with Canada's rights and obligations under international trade agreements.

7. When the Tribunal commenced the inquiry, it decided to conduct its proceedings with respect to remedy concurrently with its proceedings with respect to market disruption, given that both questions were likely to require similar background information and many of the

1. R.S.C. 1985 (4th Supp.), c. 47 [*CITT Act*].

same witnesses. The Tribunal was also of the opinion that this approach would be less burdensome on the parties.

CONDUCT OF THE SAFEGUARD INQUIRY IN RESPECT OF CHINA

Participation

8. Twenty-two parties filed notices with the Tribunal indicating that they wished to participate in this safeguard inquiry. Participants included domestic and foreign producers, importers, mass merchants and other retailers, domestic and foreign trade associations, and the Government of China. Three parties filed briefs supporting a determination of market disruption and associated remedy, while 14 parties filed submissions opposing any determination of market disruption and associated remedy. Appendix II lists the parties that participated in the safeguard inquiry.

9. The Tribunal received 56 separate requests for exclusions. The domestic producers responded to these requests, and the parties requesting the exclusions were given the opportunity to reply to the domestic producers' response. In light of the time constraints imposed by the legal requirements for this inquiry and the compressed nature of the proceedings, the product exclusion process was conducted on the basis of written submissions.

Hearing

10. The Tribunal held a hearing from September 7 to 9, 2005. Due to the number of parties and the compressed nature of the proceedings, the Tribunal selected, on the basis of the evidence already on the record, the witnesses whom it would hear. In doing so, the Tribunal took into account the matters that it considered required further clarification. The Tribunal heard and questioned witnesses for the domestic and foreign producers, importers, mass merchants and other retailers. Counsel were given the opportunity to cross-examine witnesses and make argument. Also in recognition of the tight time frame and number of counsel, prior to the commencement of the hearing, the Tribunal provided time allocations to counsel for examination and argument.

11. Appendix III lists the witnesses who appeared before the Tribunal at the hearing.

Information Gathered by the Tribunal

12. The Tribunal gathered basic data through a survey of domestic producers, importers and foreign producers. The Tribunal issued questionnaires to 7 domestic producers, 22 importers and 26 foreign producers of barbeques. The Tribunal received 6 replies to its domestic producers' questionnaire, 19 replies to its importers' questionnaire and 13 replies to its foreign producers' questionnaire, including replies from certain companies that had not been sent questionnaires. In addition, the Tribunal received 9 replies to a request for supplementary information directed to retailers that had responded to its importers' questionnaire. The names of the companies that responded to the various Tribunal questionnaires can be found in Appendix IV.

13. Questionnaire respondents were asked to provide information for the period from January 1, 2002, to March 31, 2005, inclusive, as well as certain information for the 2003, 2004 and 2005 selling seasons.[2]

14. On August 23, 2005, the Tribunal issued a pre-hearing staff report for parties to use as a common factual base in addressing the issues in the inquiry.[3]

2. The retail selling season for barbeques generally extends from early spring to early fall of a calendar year.
3. On September 2, 2005, the Tribunal issued revisions to the pre-hearing staff report.

CHAPTER II

BARBEQUES

PRODUCT AND MARKET

Product Description

15. The goods subject to this inquiry are self-standing barbeques for outdoor use, consisting of a metal lid, base and frame, fuelled by either propane or natural gas, with primary cooking space between 200 and 1,500 square inches (1,290 and 9,675 square centimetres), in assembled or knocked-down condition, originating in China.

16. Barbeques are made from a combination of materials, including aluminum, cold-rolled steel, stainless steel, mild steel tubing, brass, steel wire, wood, and plastic and/or resin. There is a wide range of models in different sizes, with different features, which sell at different prices in the market.

Domestic Producers of Barbeques

17. The following provides a brief description of the major domestic producers of barbeques.

18. **Onward Manufacturing Company Limited (Onward),** Waterloo, Ontario, was founded in 1906. The company began production of gas barbeques in 1985. It sells barbeques through several channels of distribution, including independent retailers, mass merchants, grocery stores, hardware co-operatives and furniture retailers. In recent years, an increasing proportion of its sales has been to mass merchants. Its products cover a large part of the market and range in retail price from $99 to $1,200. It produces private-label barbeques for a few of its European customers. Onward is also the Canadian importer of the Weber™ product line.

19. **Fiesta Barbeques™ Limited (Fiesta),** Brampton, Ontario, is a private, family-owned company founded in 1986 that produces barbeques for both the domestic and export markets. The company is vertically integrated, producing barbeques and most of the related input components. Its primary channels of distribution are mass merchants, grocery chains and co-operative retailers. It has positioned itself in the volume segment of the market and generally sells product in the low to upper-middle range of the market. It currently produces private-label barbeques under the Kenmore brand. In recent years, Fiesta imported barbeques from Thailand.

20. **Crown Verity Inc. (Crown)** was incorporated in 1991 and is located in Brantford, Ontario. It started producing stainless steel barbeques in 1995. It retains manufacturers' representatives throughout North America and sells to restaurant equipment dealers and specialty retail dealers. Its stainless steel barbeques are sold in the high end of the market, with retail prices ranging from $2,500 to $12,000. Crown exports to the United States and the Caribbean.

21. **CFM Corporation (CFM),** Mississauga, Ontario, was formed in 1997 and has been manufacturing barbeques since 2001. The majority of the company's domestic production of

barbeques is exported to the United States. It sells mostly to large retailers, but also distributes barbeques through its network of authorized dealers and distributors. CFM has been selling barbeques manufactured in China since 2003.

22. **Napoleon Appliance Corporation (Napoleon)**, Barrie, Ontario, was incorporated in 1995 and produces barbeques in various sizes and materials, for both the middle and high end of the market. Its barbeques are sold to specialty dealers that also sell products such as hearths, pools, spas, patio furniture and propane. Napoleon also sells barbeques to hardware chains and co-operatives, such as Home Hardware Stores Limited.

23. **Jackson Grills Inc. (Jackson)**, Duncan, British Columbia, was incorporated in 1999 and manufactures high-end, 100 percent stainless steel gas barbeques. Jackson's marketing efforts are focused on specialty hearth, barbeque and pool and spa stores.

Importers

24. Of the 19 responses that the Tribunal received to its importers' questionnaire, only 11 had usable information.[4] These importers of barbeques can be broadly categorized into two groups: importer-retailers that import barbeques directly for sale to consumers and importer-distributors that import and re-sell barbeques to retailers.

Importer-retailers

Canadian Tire Corporation, Limited (CTC), Toronto, Ontario; Costco Wholesale Canada Ltd. (Costco), Ottawa, Ontario; Home Depot of Canada Inc. (Home Depot), Toronto, Ontario; Loblaw Companies Limited (Loblaw), Toronto, Ontario; London Drugs Limited (London Drugs), Richmond, British Columbia; Sears Canada Merchandising Services (Sears), Toronto, Ontario; and Wal-Mart Canada Corp. (Wal-Mart), Mississauga, Ontario.

Importer-distributors

Bismar Inc. (Bismar), Boucherville, Quebec; Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co. (Char-Broil), Columbus, Georgia, United States; S.R. Potten Ltd. (S.R. Potten), Lachine, Quebec; and Sunbeam Corporation (Sunbeam), Mississauga, Ontario.

Foreign Producers

25. The following Chinese producers exported barbeques to Canada during the period of inquiry: Huizhou RST Ind. Co. Ltd. (RST Industrial), Dongguan Qingzi Jinwoniu Industrial Co., Ltd. (Jinwoniu), Yangjiang Xinli Industrial Co., Ltd. (Xinli), Zhu Hai Grand Hall Inc. (Grand Hall), Zhuhai Prokan Relaxation Equipment Co., Ltd. (Prokan) and Winners Products Engineering Ltd. (Winners).

26. Seven other companies that are not Chinese producers of barbeques also responded to the Tribunal's foreign producers' questionnaire. Some of these companies export goods to

4. In addition, the Tribunal received responses from 8 companies that had not imported barbeques during the period of inquiry, that had not been able to respond to the Tribunal or that had provided unusable information.

Canada on behalf of Chinese producers: Lucas Innovation, Inc. (Lucas), CFM, Grand Hall Enterprise Co., Ltd. (Enterprise), BeefEater Sales International (BeefEater), Universal Quality Services Ltd. (Universal), Outdoor Chef International Ltd. (Outdoor Chef) and Char-Broil. The Tribunal did not include the data received from these companies in its consolidated statistics on the Chinese barbeque industry.

Investigations and Measures Regarding Barbeques

27. On February 19, 2004, Fiesta, supported by Onward, filed a complaint with the Canada Border Services Agency (CBSA), alleging injurious dumping and subsidizing in Canada of barbeques[5] originating in or exported from China. As a result, the Tribunal conducted a preliminary injury inquiry (PI-2004-001) and commenced an injury inquiry (NQ-2004-004). On November 19, 2004, the CBSA terminated its investigation and, in its subsequent statement of reasons, issued on December 3, 2004, determined that the margins of dumping and amounts of subsidy were insignificant. Accordingly, on December 23, 2004, the Tribunal terminated its inquiry.

28. There have been no anti-dumping or countervailing duties imposed or safeguard trade actions undertaken by other World Trade Organization (WTO) members against barbeques from any source.

Marketing and Distribution

29. Barbeques are sold in Canada through three major distribution channels: domestic producers that sell goods to retailers and distributors; importer-distributors that import goods for resale to retailers; and importer-retailers that import goods directly.

30. Imports of barbeques from China are highly concentrated, with three importers (two importer-retailers and one importer-distributor) accounting for approximately 75 percent of such imports in 2004.

ANALYSIS

Preliminary Matter: Safeguard Concepts

31. Parties opposing the complaint argued that the Tribunal is required to incorporate certain global safeguard requirements found in the WTO *Agreement on Safeguards*, as well as in Article XIX of the *General Agreement on Tariffs and Trade 1994*,[6] into its determination of market disruption.

32. Parties opposing the complaint submitted that, in addition to the requirements provided in Canadian legislation, the Tribunal is required to find that market disruption is a result of

5. The goods under investigation were self-standing barbeques for outdoor use, consisting of a metal lid, base and frame, fuelled by either propane or natural gas, with primary cooking space between 200 and 550 square inches (approximately 1,290 and 3,549 square centimetres), in assembled or knocked-down condition.
6. Hereinafter *GATT 1994*. This agreement includes notably the provisions in the *General Agreement on Tariffs and Trade 1947*.

"... unforeseen developments and the effect of the obligations incurred by a contracting party under [the *Agreement on Safeguards*] ...." They argued that, by virtue of the fact that the China-specific transitional safeguard mechanism is part of the Protocol on the Accession of China to the WTO (the Protocol), it is subject to the disciplines found in the *Agreement on Safeguards* and Article XIX of *GATT 1994*, which provides for emergency action on imports of particular products. The "unforeseen developments" requirement is taken directly from Article XIX of *GATT 1994*, which reads as follows:

> ... If, as a result of *unforeseen developments* and of the effect of the obligations incurred by a contracting party under this Agreement, including tariff concessions, any product is being imported into the territory of that contracting party in such increased quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to domestic producers in that territory of like or directly competitive products, the contracting party shall be free, in respect of such product, and to the extent and for such time as may be necessary to prevent or remedy such injury, to suspend the obligation in whole or in part or to withdraw or modify the concession.
>
> ...
>
> [Emphasis added]

33. It was also argued that WTO jurisprudence indicates that the transitional safeguard provisions ought to be interpreted in the context of all WTO agreements, as was found in a WTO panel report[7] that involved the mechanism under Article 6 of the WTO *Agreement on Textiles and Clothing* (the *ATC*).

34. The Tribunal notes that, in contrast to the *Agreement on Safeguards*, in which Article XIX of *GATT 1994* is expressly incorporated, the Protocol makes no reference to either the *Agreement on Safeguards* or Article XIX of *GATT 1994*. In the Tribunal's view, the absence of any reference to Article XIX in the Protocol means that the "unforeseen developments" requirement is not pertinent to a market disruption inquiry.

35. The Tribunal notes that the other WTO agreements, including the *ATC*, were negotiated and concluded as a single undertaking which came into force on January 1, 1994, whereas the Protocol was negotiated separately and came into force on December 11, 2001.[8]

36. Furthermore, the Tribunal notes that the *CITT Act* and the *Canadian International Trade Tribunal Regulations*[9] govern this inquiry and, although international agreements can be used to provide guidance in the case of ambiguity or as a tool for interpretation, the Tribunal is not bound by them. With respect to the market disruption determination, since the provisions of the *CITT Act* and the *Regulations* are unambiguous and free of gaps, it does not need to resort to the international agreements in respect of the issues raised by the parties. This rationale applies not only to the "unforeseen developments" requirement dealt with earlier but also to the

7. *United States—Transitional Safeguard Measure on Combed Cotton Yarn From Pakistan* (2001), WTO Doc. WT/DS192/R (Panel Report).
8. Online: Department of Foreign Affairs and International Trade <http://w01.international.gc.ca/minpub/Publication.asp?publication_id=378987&Language=E>.
9. S.O.R./89-35 [*Regulations*].

other requirements and obligations referred to by counsel that form part of either the *Agreement on Safeguards* or *GATT 1994*.

37. In other words, for its determination with respect to market disruption, the Tribunal has the discretion to rely on the provisions of the Protocol for guidance, if needed, in certain circumstances (e.g. a gap or ambiguity in the Canadian legislation). In contrast, with respect to its remedy recommendation, the Tribunal is bound to consider the provisions of the Protocol, by virtue of the express language found in the Referral Order, which provides that its remedy recommendation must accord with Canada's rights and obligations under international trade agreements.

Statutory Framework

38. The determination that the Tribunal must make is set out in subsection 30.22(6) of the *CITT Act*, which states that it shall, in the inquiry into the complaint:

> ... determine whether, having regard to any regulations made pursuant to paragraphs 40(*a*) and (*k*.1), the goods originating in the People's Republic of China that are the subject of the complaint are being imported in such increased quantities or under such conditions that they cause or threaten to cause market disruption to domestic producers of like or directly competitive goods.
>
> ...

39. Section 30.2 of the *CITT Act* provides the following definitions for the phrases "market disruption" and "significant cause":

> "market disruption" means a rapid increase in the importation of goods that are like or directly competitive with goods produced by a domestic industry, in absolute terms or relative to the production of those goods by a domestic industry, so as to be a significant cause of material injury, or threat of material injury, to the domestic industry.
>
> "significant cause" means, in respect of a material injury or threat thereof, an important cause that need not be as important as, or more important than, any other cause of the material injury or threat.

40. Moreover, section 5.1 of the *Regulations* provides that, in determining whether the goods originating in China that are the subject of the complaint are being imported in such increased quantities or under such conditions as to cause or threaten market disruption, the Tribunal shall examine, among other factors:

> ...
>
> (*a*) the actual volume of the goods originating in the People's Republic of China that are imported into Canada;
>
> (*b*) the effect of the imported goods on prices of like or directly competitive goods in Canada; and
>
> (*c*) the impact of the imported goods on domestic producers of like or directly competitive goods in Canada.
>
> ...

41. Applying this statutory framework, the Tribunal will first determine whether domestically produced barbeques are like or directly competitive goods to the barbeques imported from China. In doing so, it will also examine the issue of classes of goods. It will then determine which Canadian producers constitute the domestic producers of like or directly competitive goods.

42. Next, the Tribunal will determine whether there has been a rapid increase in the importation of Chinese barbeques, either in absolute terms, or relative to the production of the like or directly competitive goods in Canada. If the Tribunal finds that such an increase has occurred, it will then determine whether domestic producers have suffered material injury.[10] If so, it will then assess whether the imports from China are a significant cause of the material injury, taking into account the prescribed factors, as well as other alleged causes of injury.

43. If the Tribunal makes a determination of market disruption or threat thereof, it will, in accordance with the Referral Order, recommend an appropriate remedy to address such market disruption or threat thereof. It will then make its determination with respect to any product exclusion requests.

44. The Tribunal notes that it took into consideration all the evidence on the record, including the submissions of parties whose witnesses did not appear at the hearing, in its deliberations with respect to market disruption and remedy.

Like or Directly Competitive Goods

45. The definition of "like or directly competitive goods" found at section 3 of the *Regulations* reads as follows:

> ...
>
> (*a*) goods that are identical in all respects to the goods that are the subject of a complaint, or
>
> (*b*) in the absence of any identical goods referred to in paragraph (*a*), goods the uses and other characteristics of which closely resemble those goods that are the subject of a complaint.

46. In considering the issue of like or directly competitive goods, the Tribunal has, in previous cases, looked at a number of factors, including the physical characteristics of the goods, their method of manufacture, their market characteristics (such as substitutability, pricing and distribution) and whether the goods fulfill the same customer needs.[11]

47. On the basis of the evidence on the record, the Tribunal finds that domestically produced barbeques closely resemble the Chinese barbeques in terms of physical and market characteristics, and fulfilment of customer needs. With respect to methods of manufacture, it

10. The Tribunal will consider threat of material injury only if it determines that the domestic producers have not suffered material injury.
11. *Global Safeguard Inquiry Into the Importation of Bicycles and Finished Painted Bicycle Frames* (September 2005), GS-2004-001 and GS-2004-002 (CITT) at 12; *Safeguard Inquiry Into the Importation of Certain Steel Goods* (August 2002), GC-2001-001 (CITT) at 15.

acknowledges that the cast aluminum fire boxes are manufactured using a different method from the one used to manufacture the stamped-steel fire boxes. However, the Tribunal is of the view that the fact that the goods share the same market characteristics, have similar end uses and fulfill the same customer needs overrides such differences in this case. It also notes that, despite the fact that some barbeques may have a different package of features, such as a side burner, rotisserie, higher BTUs, a larger cooking grill, stainless steel components, shelving or cabinetry, they have the same primary end use. The Tribunal therefore concludes that barbeques produced in Canada are like or directly competitive goods to barbeques imported from China.

Classes of Goods

48. Char-Broil submitted that the Tribunal should consider propane gas barbeques as a separate class of like or directly competitive goods from natural gas barbeques. It argued that natural gas barbeques have a limited market share and command a price premium and that a consumer who does not have access to a natural gas fuel source would not purchase a natural gas barbeque.

49. The Tribunal does not consider that these reasons are sufficient to find that propane and natural gas barbeques form two separate classes of goods. It first notes that propane and natural gas barbeques have the same end uses and generally fulfill the same customer needs. Moreover, a consumer who has access to a natural gas fuel source may well choose to buy a propane barbeque. In addition, both propane and natural gas barbeques are manufactured using the same equipment and, although the characteristics of some components differ, these differences are few and minor in light of the common characteristics that they share.

50. Char-Broil further submitted that combination propane gas and charcoal barbeques should also constitute a separate class of goods. For the same reasons as provided above, the Tribunal is not convinced that the differences between combination propane gas and charcoal barbeques and other types of barbeques are important enough to warrant a separate class of goods.

51. Lucas asserted that custom-made, private-label barbeques are a separate class of goods. It submitted that these barbeques have unlimited design and style possibilities and that they only exist in the market because of a retailer's desire and Lucas's development services' creation of a product unique to that retailer. One of the most significant differences that Lucas noted is the level of cooperation that goes into the development of a private-label line of consumer goods and the joint capital investment made by the original equipment manufacturer and the buyer.

52. Nothing in these arguments convinces the Tribunal that custom-made, private-label barbeques constitute a separate class of goods. These barbeques have the same physical characteristics as national brand-name barbeques, and they undoubtedly fulfill the same customer needs. Whether the development of this type of barbeque involves joint capital and effort is not a relevant factor in determining if such goods constitute a separate class of goods.

53. Lucas further submitted that the Tribunal should treat gas barbeques that are the subject of a Canadian, U.S. or Chinese patent as a separate class of goods. In support of this submission, it argued that the authorities charged with ensuring that patents and/or industrial designs are issued only in respect of unique and inventive goods have already made a determination about the distinctiveness of the products, which should be recognized by the Tribunal. Lucas also submitted that, if a safeguard measure were implemented, it could result in a loss of investment with respect to intellectual property rights.

54. The Tribunal rejects this argument. Safeguard law and patent law constitute two separate and distinct spheres of law, each having its unique concepts and its own jurisdiction. The fact that patented products may be found to be like goods to the subject goods, patented or not, does not mean that they lose their distinct character under patent law, or that such a finding results in patent infringement. In the context of a class of goods analysis, two patented products can certainly be found to share physical characteristics, have the same end uses and fulfill the same customer needs, despite the fact that a patented product may have additional features or physical attributes that make it distinct under patent law. The Tribunal notes that, in this case, nothing about the patented barbeques differentiates them from non-patented barbeques to the extent that it would justify a separate class of goods.

55. Winners argued that, since no evidence of the production, sales or imports of barbeques with a primary cooking surface of over 550 to 1500 square inches has been furnished by domestic producers, such barbeques are not like or directly competitive goods in relation to the barbeques actually produced and sold by Onward and Fiesta.

56. The Tribunal first notes that, according to the evidence, certain domestic producers manufacture barbeques with cooking surfaces ranging up to 1512 square inches.[12] Therefore, the evidence does not support Winners' assumption in this regard. Furthermore, the Tribunal finds that, although these barbeques are larger, the evidence indicates that they share the same physical characteristics and fulfill the same customer needs as those with smaller cooking surfaces and, as such, should not be classified as a separate class of goods.

57. Given the above, the Tribunal finds that the barbeques subject to the inquiry constitute a single class of goods.

Domestic Producers of Like or Directly Competitive Goods

58. Parties opposing the complaint argued that the domestic producers have not met the requirements for standing stipulated under paragraph 30.22(3)(*b*) of the *CITT Act*, since the domestic producers that have indicated support for the complaint would not meet the "major proportion" requirement if the Tribunal were to exclude those domestic producers which are also importers.

12. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 196; Tribunal Exhibit CS-2005-001-10.02D (protected), Administrative Record, Vol. 4 at 109.64; Tribunal Exhibit CS-2005-001-10.05 (protected), Administrative Record, Vol. 4A at 290.

59. Paragraph 30.22(3)(*b*) of the *CITT Act* states the following:

> (3) On receipt of a complaint that meets the requirements of subsection (2), the Tribunal shall commence an inquiry into the complaint if it is satisfied
>
> ...
>
> (*b*) that the complaint is made by or on behalf of domestic producers who produce a major proportion of the domestic production of the like or directly competitive goods.

60. In its decision to commence this inquiry, issued on July 11, 2005, the Tribunal stated the following:

> ...
>
> 32. Pursuant to paragraph 30.22(3)(*b*) of the *CITT Act*, the Tribunal must be satisfied that the complainant, Onward, together with Fiesta, the supporter of the complaint, account for a major proportion of domestic production of the like or directly competitive goods. Information in the complaint indicates that the volume of domestic production accounted for by Onward and Fiesta is over 50 percent.
>
> 33. On the basis of this information, the Tribunal is satisfied that the complaint is made by or on behalf of producers that produce a major proportion of domestic production of the like or directly competitive goods.
>
> ...

61. Parties opposing the complaint argued that subsection 4(1) of the *Regulations* mandates that the Tribunal take into account whether a domestic producer is also, *inter alia*, an importer or exporter of like or directly competitive goods. On this basis, they argued that the Tribunal should exclude certain domestic producers in the "domestic industry",[13] which would mean that the "major proportion" requirement could not be met.

62. Subsection 4(1) of the *Regulations* states as follows:

> 4. (1) For the purposes of commencing an inquiry under subsection ... 30.22(3) ... of the Act, the Tribunal shall, in order to determine whether paragraph ... 30.22(3)(*b*) ... of the Act, ... has been satisfied, take into account whether a domestic producer is
>
> (*a*) in reality, a domestic producer who produces in Canada like or directly competitive goods;
>
> (*b*) related to an exporter or importer of like or directly competitive goods; and
>
> (*c*) also an importer or exporter of like or directly competitive goods.

13. The Tribunal notes that the *CITT Act* and the *Regulations* repeatedly make reference to the phrase "domestic producers of like or directly competitive goods". It also notes that the definition of "market disruption" in section 30.2 of the *CITT Act* (as well as in subsection 77.1(1) of the *Customs Tariff*) does not use this phrase, but rather uses the phrase "domestic industry". Furthermore, no definition is provided for "domestic industry" in the *CITT Act*, the *Regulations* or the *Customs Tariff*. Therefore, for the purposes of this inquiry, the Tribunal has interpreted "domestic industry" as found in the definition of "market disruption" to mean "domestic producers of like or directly competitive goods", given the context of the provision.

63. The Tribunal is of the view that subsection 4(1) of the *Regulations* may provide[14] it with the discretion to exclude certain domestic producers under the prescribed circumstances; even so, it has considered the factors contained therein and finds that the evidence in this case does not persuade it to do so. It therefore confirms that it is satisfied that the complaint is made by or on behalf of producers that produce a major proportion of domestic production of the like or directly competitive goods, thus satisfying the requirement under paragraph 30.22(3)(*b*) of the *CITT Act*.

64. Therefore, the Tribunal determines that, for the purposes of this inquiry, the domestic producers of like or directly competitive goods are Onward, Fiesta, Crown, CFM, Napoleon and Jackson

Rapid Increase in Imports

65. Parties supporting the complaint submitted that imports of barbeques from China have been escalating rapidly since 2001 and that there had been massive increases in the number of Chinese barbeques entering Canada.

66. Parties opposing the complaint argued that the rate of increase of imported Chinese barbeques levelled off considerably over the period of the Tribunal's inquiry. Further, they submitted that the increase of imports of Chinese barbeques during the period of the Tribunal's inquiry was not at the level contemplated under subsection 30.22(3) of the *CITT Act*.

67. Table 1 shows the imports of Chinese barbeques into Canada and the domestic production of barbeques for the calendar years 2002 to 2004 and the three months ending March 31, 2004, and 2005.

Table 1
Apparent Imports From China and Domestic Production

				Jan. – Mar.	
	2002	2003	2004	2004	2005
Imports From China[1] (units)	89,608	218,017	412,053	159,845	174,776
% Change		143	89		9
Total Domestic Production	768,324	702,336	738,639	279,979	308,956
% Change		(9)	5		10
Imports From China Relative to Domestic Production (%)	12	31	56	57	57

1. Includes negligible direct imports by domestic producers.

Source: *Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25, Administrative Record, Vol. 1.1 at 17; *Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25A, Administrative Record, Vol. 1.1 at 133.

68. Imports of barbeques from China grew substantially in each full year of the period of inquiry, resulting in a net increase of more than 350 percent between 2002 and 2004. The trend of increased imports continued in the first quarter of 2005, as imports from China grew by

14. The Tribunal notes that the discretion to exclude a producer under subsection 2(1) of *SIMA*, in terms of the "domestic industry" definition, is more explicit than any discretion provided under subsection 4(1) of the *Regulations*.

9 percent compared to the first quarter of 2004. Domestic producers did not directly import barbeques from China during the period for which the Tribunal collected data, except for negligible quantities in 2004.[15]

69. The rapidity of the increase in imports of barbeques from China is especially evident in comparison to the decline in domestic production. In 2002, the ratio of imports from China to domestic production was 12 percent. This ratio increased to 31 percent in 2003 and to 56 percent in 2004, where it remained for the first quarter of 2005.

70. In the Tribunal's opinion, there is no doubt that there has been a rapid increase in imports of barbeques from China, both in absolute terms and relative to the production in Canada of like goods.

Material Injury

71. Parties opposing the complaint argued that the threshold for material injury in a market disruption inquiry must be higher than in dumping and subsidizing inquiries. In this regard, the Tribunal notes that the concept of material injury is at the core of both types of inquiry and also notes that neither the *CITT Act* nor *SIMA* defines "material injury".

72. In the Tribunal's view, a reading of the *CITT Act* does not support the interpretation outlined above. Had it been Parliament's intent to adopt a different threshold for material injury in the case of a market disruption inquiry, it would have expressly so stated. For example, the *CITT Act* provides a different threshold, "serious injury", in the context of global safeguard inquiries.

73. Accordingly, in this inquiry, the Tribunal has applied the same injury threshold as it does in dumping and subsidizing inquiries under *SIMA*. In assessing whether domestic producers suffered material injury, it considered those indicators that it considers in a dumping or subsidizing inquiry, including changes in the level of production, employment, sales, market share, profits and losses, productivity, investments, capacity, utilization of capacity and inventories, that are relevant to this inquiry. It considered the price effects of imported goods in its assessment of whether barbeques from China are a significant cause of material injury.

74. Also consistent with its practice under *SIMA*, the Tribunal conducted its injury analysis on an aggregate basis, as opposed to a producer-specific approach. In this regard, it notes that, even if the performances of individual domestic producers vary, it will determine whether barbeques from China have caused injury to the domestic producers as a whole.

75. The domestic producers submitted that they suffered material injury, including lower sales volume, declines in market share, lost revenue, reduced profitability and declines in capacity utilization. In the alternative, domestic producers argued that their current financial situation was such that they were threatened with material injury by the continued presence of imports of Chinese barbeques in the domestic market.

76. Parties opposing the complaint argued that domestic producers had not suffered nor were threatened with material injury. They submitted that, while one producer had lost some sales, others had maintained relatively healthy financial results.

15. *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 160.

77. Table 2 presents key economic indicators for domestic producers of barbeques.

Table 2
Economic Indicators

2002 = 100
Jan. – Mar. 2004 = 100

				Jan. – Mar.	
	2002	2003	2004	2004	2005
Production (units)	768,324	702,336	738,639	279,979	308,956
% Change		(9)	5		10
Sales From Domestic Production (indexed – units)	100	92	83	100	103
% Change		(8)	(10)		3
Exports (indexed – units)	100	122	139	100	143
% Change		22	14		43
Apparent Market (units)	897,353	852,253	1,060,132	404,285	435,406
% Change		(5)	24		8
Sales/Purchases of Imports From China (units)	89,608	214,776	409,995	160,583	169,007
% Change		140	91		5
Sales From Domestic Production - Market Share (indexed – units)	100	97	71	100	96
% Change		(3)	(27)		(4)
Sales/Purchases of Imports From China - Market Share (%)	10	25	39	40	39
% Change		150	56		(3)
Practical Capacity (units)	1,384,850	1,435,100	1,535,300	447,187	447,387
% Change		4	7		0
Capacity Utilization Rate (%)	55	49	48	63	69
% Change		(12)	(2)		10
Inventories (units)	145,672	108,664	121,579	113,089	125,218
% Change		(25)	12		11
Investment (indexed – $000)	100	174	30	58[1]	21[2]
% Change		74	(83)	98	(64)
Direct Employment	677	681	783	666	684
% Change		1	15		3
Total Employment	768	778	885	773	802
% Change		1	14		4
Hours Worked – Total Employment (000)	1,471	1,519	1,749	488	553
% Change		3	15		13
Productivity (units/direct employment hour)	0.59	0.53	0.48	0.64	0.62
% Change		(11)	(10)		(3)

1. Projected investment in 2005.
2. Projected investment in 2006.

Source: *Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25, Administrative Record, Vol. 1.1 at 48-49; *Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25A, Administrative Record, Vol. 1.1 at 136, 157-58; *Protected Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26 (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 30, 51; *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 136, 158.

Production, Sales and Market Share

78. Domestic production of barbeques decreased from 768,000 units in 2002 to 739,000 units in 2004, a decline of 4 percent. In the first quarter of 2005, domestic production of barbeques grew by nearly 29,000 units compared to the first quarter of 2004, an increase of 10 percent.

79. The market for barbeques declined by 5 percent in 2003, but rebounded by 24 percent in 2004, a net increase of more than 160,000 units between 2002 and 2004. The market continued to grow in the first quarter of 2005, increasing by 31,000 units compared to the first quarter of 2004.

80. While the market for barbeques experienced an 18 percent increase between 2002 and 2004, domestic producers did not participate in this growth. The number of domestically made barbeques sold by domestic producers was 17 percent lower in 2004 than in 2002. In the first quarter of 2005, sales were 3 percent higher than in the first quarter of 2004, lagging the 8 percent growth in the market.

81. The domestic producers' share of the market fell by 30 percent between 2002 and 2004. At the same time, the share of the market accounted for by Chinese barbeques increased from 10 to 39 percent. The situation in the first quarter of 2005 was essentially unchanged from the first quarter of 2004.

82. The Tribunal notes that, in 2004 alone, had domestic producers maintained the market share that they held in 2002, they would have sold 40 percent more barbeques than they actually did.

83. The number of barbeques exported by domestic producers grew by 40 percent between 2002 and 2004, as exports accounted for an increasing share of production in the face of falling sales in the domestic market.

Capacity, Capacity Utilization, Inventories and Investment

84. Capacity increased in each full year of the inquiry, rising by 4 percent in 2003 and 7 percent in 2004. Capacity in the first quarter of 2005 remained unchanged compared to the first quarter of 2004. On a full-year basis, the capacity utilization rate for domestic production of barbeques declined from 55 percent in 2002 to 48 percent in 2004. The capacity utilization rate increased in the first quarter of 2005 to 69 percent, up from 63 percent in the first quarter of 2004. The Tribunal notes that, because of the seasonality of the product, capacity utilization tends to be at its highest levels in the first and fourth quarters of the year.

85. The level of inventories held by the domestic producers fluctuated during the period of inquiry, falling by 25 percent in 2003 and rising by 12 percent in 2004. Inventories rose by 11 percent in the first quarter of 2005.

86. Although annual levels of investment varied over the period of inquiry, the Tribunal notes that investment was significantly lower in 2004 than in 2002. Further, projected investments for 2006 are the lowest for any period examined by the Tribunal.

Employment, Hours Worked and Productivity

87. Between 2002 and 2004, direct employment by domestic producers increased by 106 employees, or 16 percent. Total employment and hours worked followed a similar pattern. Productivity declined by 11 and 10 percent, respectively, in 2003 and 2004.

Financial Performance Indicators

88. Table 3 presents financial performance indicators for domestic producers of barbeques.

Table 3
Consolidated Income Statement – Domestic Sales

2002 = 100
Jan. – Mar. 2004 = 100

	2002	2003	2004	Jan. – Mar. 2004	Jan. – Mar. 2005
LEVELS ($000)					
Net Sales	100	93	86	100	98
Costs of Goods Sold	100	96	92	100	103
Gross Margin	**100**	**86**	**66**	**100**	**85**
GS&A Expenses	100	101	106	100	90
Financial Expenses	-	-	-	-	-
Net Income (Loss) Before Taxes	**100**	**55**	**(12)**	**100**	**78**
$/UNIT					
Net Sales	100	101	108	100	95
Costs of Goods Sold	100	103	116	100	99
Gross Margin	**100**	**92**	**83**	**100**	**82**
GS&A Expenses	100	109	133	100	87
Financial Expenses	-	-	-	-	-
Net Income (Loss) Before Taxes	**100**	**59**	**(15)**	**100**	**76**

Notes:
1. Includes only Onward, Fiesta and Crown.
2. Onward's and Crown's fiscal years end December 31. Fiesta's fiscal year ends September 30.
3. Reported financial expenses were negligible.

Source: *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 153.

89. Net sales revenue from domestic sales of barbeques by domestic producers fell over the period of inquiry and was 14 percent lower in 2004 than in 2002. In the first quarter of 2005, the decline continued, as net sales revenue fell a further 2 percent lower than in the first quarter of 2004.

90. Profits, as expressed by gross margins and pre-tax net income, also saw substantial declines over the period of inquiry. Between 2002 and 2004, gross margins fell by one third, and pre-tax net income fell by more than 100 percent, to the point where domestic producers suffered a net loss in 2004. The situation continued to deteriorate in the first quarter of 2005, as

gross margins and pre-tax net income were, respectively, 15 percent and 22 percent lower than in the first quarter of 2004.

91. The results on a per unit basis also show declining gross margins and pre-tax net income, as increases in net sales revenue were outpaced by increases in the cost of goods sold and other expenses. Domestic producers were unable to increase unit revenues sufficiently to offset increases in material costs, including the cost of aluminum and steel, as well as investments in tools and dies, equipment and brand names. In order for domestic producers to have maintained the same pre-tax net income margin in 2004 as in 2002, unit net sales revenue would have to have been 10 percent higher in 2004 than it was.

92. On the basis of the above, the Tribunal concludes that domestic producers suffered material injury in the form of lower sales volume and market share, as well as lower sales revenues and profits. They were unable to increase prices sufficiently to remain profitable. In the Tribunal's view, the poor financial performance of domestic producers negatively affected their cash flow and their ability to recoup the investments that they had made in their businesses, let alone contemplate future investments. In the Tribunal's view, had it not been for their increased export sales, the domestic producers' results would have been much worse, as production would have fallen even more.

Significant Cause of Injury

93. Given that the Tribunal has found that the domestic producers have suffered material injury, it must now assess whether imports from China are a significant cause of that material injury. As previously noted, section 5.1 of the *Regulations* provides that, in making this determination, the Tribunal must examine the actual volume of imports, the effect of imports on prices and the impact of imports on domestic producers. It will also consider the other alleged causes of injury.

94. As a preliminary matter, the Tribunal notes that the Government of China argued that the causation standard applied in a market disruption inquiry under the *CITT Act* must be higher than the one applied in dumping and subsidizing inquiries under *SIMA*, since the definition of "market disruption" in the *CITT Act* provides that the imports from China must be a "significant cause" of the material injury. The Government of China submitted that the Tribunal needs to focus on the ordinary meaning of the term "significant" in interpreting the causation standard and that this approach would result in a higher threshold.

95. The Tribunal notes that the *CITT Act* provides the following legislative meaning for the phrase "significant cause":

> "significant cause" means, in respect of a material injury or threat thereof, an important cause that need not be as important as, or more important than, any other cause of the material injury or threat.

96. The Tribunal also notes that the legislative meaning prevails over the ordinary meaning of the term.[16] It therefore conducted its causation analysis on the basis of this legislative meaning.

Actual Volume of Imports

97. The number of barbeques imported from China rose from 90,000 units in 2002 to 412,000 units in 2004, more than a fourfold increase. During the same period, the total market increased by only 163,000 units, approximately half the increase that was experienced by imports from China alone. In particular, the Tribunal notes that, in 2003, an additional 128,000 Chinese barbeques were imported into a market that had shrunk by 45,000 units from the previous year. Imports continued to rise in 2005. In the first quarter, there were nearly 15,000 more units imported from China than in the first quarter of 2004.

98. Between 2002 and 2004, the market for barbeques grew by 18 percent, and domestic producers' sales declined by an almost identical percentage. However, imports from China rose by 140 percent in 2003 and by a further 90 percent in 2004, for a total increase of more than 350 percent over the same three years.

99. The share of the market held by imports from China nearly quadrupled over the period of inquiry, rising from 10 percent in 2002 to 39 percent in 2004. This increased share stands in contrast to the 30 percent decline in the domestic producers' share of the market.

100. In the Tribunal's view, the above analysis clearly indicates that the ever-increasing volumes of imports of Chinese barbeques displaced domestic sales. The result was that, rather than being able to take advantage of the robust market growth, domestic producers actually lost sales during a period of market expansion.

101. Parties opposing the complaint argued that Chinese barbeques had replaced imports from other sources and that the vast bulk of growth in imports from China had not been taken from domestic producers. Parties opposing the complaint further submitted that innovative Chinese barbeques had been responsible for the growth in the domestic market by creating new demand.

102. The Tribunal acknowledges that imports from China also displaced sales of barbeques from other countries over the period of the inquiry.[17] However, if Chinese barbeques had simply been substitutes for products from other countries, then the Tribunal would not have

16. In this regard, Ruth Sullivan, *Sullivan and Driedger on the Construction of Statutes*, 4th ed. (Toronto: Butterworths, 2002) at 51 states the following:

> ... When a word is defined by statute, the binding character of the stipulated meaning depends not on shared linguistic convention but on legislative sovereignty. The stipulated meaning may closely resemble the conventional meaning of the defined term (whether ordinary or technical) or it may effect a radical departure (although a radical departure would violate current drafting standards). In either case, interpreters are bound to apply the meaning stipulated by the law-maker, which may or may not incorporate conventional meaning ....

17. *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 136.

expected to see sales of imports from China grow so substantially compared to the loss of sales of imports from other countries.

103. Regardless of whether the nature of Chinese barbeques contributed to the growth in the domestic market, the Tribunal notes that domestic producers did not participate in that growth and lost substantial market share over the period of the inquiry.

104. The Tribunal also recognizes that there was significant intra-industry competition and that, in some years, at some retail accounts, one domestic producer would lose sales to other domestic producers. However, the net result was that domestic producers, as a whole, lost market share to imports of barbeques from China.

Effects on Prices

105. Table 4 presents the average unit values of sales from domestic production and sales/purchases of imports from China.

Table 4
Sales/Purchases of Imports From China and Domestic Production – Unit Value
($/unit)

				Jan. – Mar.	
	2002	2003	2004	2004	2005
LEVEL					
Sales From Domestic Production	231	229	254	248	248
Sales/Purchases of Imports From China[1]	128	209	214	198	218
% CHANGE					
Sales From Domestic Production		(1)	11		(0)
Sales/Purchases of Imports From China[1]		63	2		10

1. Includes negligible sales of direct imports by domestic producers.
Source: *Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25A, Administrative Record, Vol. 1.1 at 142.

106. The average unit selling price for domestic production declined marginally between 2002 and 2003, but increased by more than 10 percent in 2004. It remained unchanged between the first quarter of 2004 and the first quarter of 2005. The average unit value of imports from China increased steadily over the period of inquiry, from $128 in 2002 to $214 in 2004, reaching $218 in the first quarter of 2005. The Tribunal notes that the average unit value of imports from China undercut the average unit selling price of domestic barbeques in every period that it examined by a margin of not less than 9 percent.

107. The effects of Chinese barbeques on prices of domestic barbeques manifested themselves somewhat differently in the different retail price segments of the market.

108. Imported barbeques from China first had a meaningful presence in the Canadian market in 2002 in the lower retail price segments of the market.[18] For example, the witness from CTC testified to purchasing two opening price point (OPP) barbeques for the 2002 season from Winners, rather than from Fiesta.[19] The Tribunal heard testimony that the lower retail price segments represent the "volume" end of the market[20] and that the barbeque models sold here have smaller cooking surfaces and fewer and less elaborate features than models in higher price segments.[21]

109. The Tribunal notes in particular the sizeable degree of price undercutting by imports from China in 2002. Witnesses from several large retailers, including CTC and Wal-Mart, testified that, when Chinese barbeques first appeared in the Canadian market, the lower wholesale prices permitted them to take larger margins, at given retail prices, than did domestic barbeques.[22] In the Tribunal's view, the early competition in the lower retail price segment of the market had more to do with the significantly lower prices of Chinese barbeques than with substantial differences in features. In this regard, Winners acknowledged that the barbeques that it provided to CTC in 2002 had "... no additional stainless steel, no additional size advantage, and no additional features that would be considered particularly costly ...."[23]

110. The competition from Chinese barbeques was so intense in the lowest retail price segment of the market that, by 2003, domestic producers had essentially abandoned this segment and turned to imports to round out their product offerings.[24] This turn of events explains in part the increase in the average selling price of domestic barbeques over the period of inquiry.

111. In subsequent years, the nature of the competition from Chinese barbeques changed in several ways.

112. First, looking at the market on average, the relative degree of price undercutting by Chinese barbeques lessened somewhat, even as the gap increased in absolute value between 2003 and the first quarter of 2005. In the Tribunal's view, underlying this change was the fact that the undercutting was expressing itself more in the form of additional features rather than just a pure price advantage. The prices of Chinese barbeques increased somewhat, but provided increasingly attractive value to retailers.[25] For example, Wal-Mart submitted that, for the 2004 season, it was able to purchase a Chinese-made OPP model that had a range of features that domestic producers were not able to offer at that price level.[26]

---

18. *Protected Pre-hearing Staff Report*, Inquiry No. NQ-2004-004, revised 16 November 2004, Tribunal Exhibit CS-2005-001-18.01A (protected), Administrative Record, Vol. 2.3 at 141, 143, 145, 147, 149, 151.
19. Importer's Exhibit E-01, para. 22, Administrative Record, Vol. 9; Tribunal Exhibit CS-2005-001-09.03, Administrative Record, Vol. 3 at 89.
20. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 94-95.
21. Tribunal Exhibit CS-2005-001-01, Administrative Record, Vol. 1 at 140.
22. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 231-32, 235-37, 316-17.
23. Importer's Exhibit L-03, para. 70, Administrative Record, Vol. 9A.
24. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 116-17.
25. *Ibid.* at 29-30, 110; *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 209-10, 272, 314, 320.
26. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 317-18.

113. In addition, the Tribunal heard testimony that increased transportation costs accounted for a portion of the narrowing gap between Chinese and domestic barbeques.[27]

114. Second, beginning in 2003, and while still holding the low end of the market, an increasing number of Chinese barbeques were sold in the middle and upper retail price segments of the market, which contributed to the overall increase shown in the average unit value of imports.[28] The Tribunal considers that, in these segments of the market, competition is less of a battle for the lowest price than it is for the barbeque with the most "bells and whistles". In fact, when the Tribunal examined barbeques that sell in various retail price ranges between $300 and $599, it found that, on average, for the 2003 to 2005 seasons, Chinese barbeques generally had higher unit values than domestic barbeques.[29]

115. The Tribunal notes that, because Chinese barbeques still controlled the low end of the market (i.e. below $200 retail), and therefore accounted for a large portion of the market, the average unit value for all Chinese barbeques remained consistently below that for domestic barbeques throughout the period of inquiry.

116. Even though, in certain instances, retailers were willing to pay more to acquire Chinese barbeques in the middle and upper retail price segments of the market, they were nonetheless able to achieve similar margins on these products. Further, the Chinese barbeques were perceived as having a "wow factor" to attract customers and increase "top-line" revenues.[30]

117. There was general agreement, even among domestic producers, that Chinese-made barbeques provide a greater range of features, especially in stainless steel, particularly in the middle to upper retail price segments of the market.[31] Winners submitted that it adopted key features and design elements previously found only on high-end barbeques and incorporated them into barbeques at lower price points, such as the Centro™ line sold by CTC.[32] Similarly, Onward testified that its customers were able to purchase Chinese barbeques with a whole different feature set.[33]

118. The Tribunal takes note of the phenomenon of "feature creep", whereby additional features and more elaborate styling are added year after year to barbeques selling at the same retail price. For example, the witness from CTC acknowledged that the 2005 version of a Chinese-made barbeque that retailed for $449 was a larger, more powerful product with more features and with more stainless steel accents than the 2003 version of the same $449 model.[34]

---

27. *Ibid.* at 231, 420; *Transcript of In Camera Hearing*, Vol. 3, 9 September 2005, at 204-205, 420.
28. *Protected Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26 (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 77; *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 170, 172-73, 175, 177, 179.
29. *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 149-52.
30. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 227-28, 258-59.
31. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 29-30, 110, 204, 209-10; *Transcript of In Camera Hearing*, Vol. 3, 8 September 2005, at 181-83.
32. Importer's Exhibit L-03, paras. 16, 26, Administrative Record, Vol. 9A.
33. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 29-30.
34. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 248-53.

119. Domestic producers, as noted above, were unable to raise prices sufficiently to recover their increases in costs, including those relating to adding more features and stainless steel accents. Accordingly, they were unable to keep up with competition from Chinese barbeques in the feature race. The witness from Wal-Mart acknowledged that the cost advantages enjoyed by Chinese producers vis-à-vis domestic producers enabled them to offer barbeques with more features at comparable price points.[35]

120. As to the highest price segment of the market, the Tribunal notes that, in 2003, fully stainless steel barbeques from China entered the Canadian market at retail prices less than $1,000.[36] Although some domestic producers had been making fully stainless steel barbeques prior to this time, they generally sold at significantly higher retail prices.[37] For example, Crown has specialized in large, fully stainless steel barbeques since 1995, with retail prices beginning at $2,500 and going as high as $12,000. The Tribunal heard testimony that even a niche producer like Crown is facing increased competition from large, fully stainless steel Chinese barbeques being sold in "big box" stores at prices that are approximately half those for its fully stainless steel models.[38]

121. Onward submitted that it designed a fully stainless steel barbeque for the 2004 season, but did not tool up for production because it could not produce the barbeque at a low enough cost to be competitive with imports from China. Fiesta also developed a fully stainless steel barbeque in 2004, but did not go forward with production for the same reasons.[39] Similarly, the witness from Char-Broil testified that it would not be cost-efficient to make the investment in tooling and equipment to produce a stainless steel barbeque at its U.S. facility.[40]

122. The retail prices of fully stainless steel Chinese barbeques continued to decline and, by the 2005 season, they were available to consumers for less that $600.[41]

123. In sum, the Tribunal considers that the negative effects of imports of Chinese barbeques on prices of domestic barbeques were different at the lower and the middle to upper price segments of the market. In the lower segment, it was a question of head-to-head competition largely based on price, while in the middle to upper segments, it was an issue of more or different features at the same retail price.

Impact on Domestic Producers

124. As described above, domestic producers were unable to compete with imports from China of barbeques that either undercut their prices or offered more or different features at comparable or higher prices.

35. *Ibid.* at 316-17.
36. Importer's Exhibit K-03, para. 22, Administrative Record, Vol. 9A.
37. Manufacturer's Exhibit B-02, para. 5, Administrative Record, Vol. 11.
38. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 186-89.
39. Manufacturer's Exhibit C-01, paras. 71-72, Administrative Record, Vol. 11.
40. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 355-56.
41. Importer's Exhibit K-03, para. 25, Administrative Record, Vol. 9A; Importer's Exhibit L-03, para. 39, Administrative Record, Vol. 9A.

125. The impact of the domestic producers' inability to compete is seen clearly in the nearly 20 percent decline in their volume of sales between 2002 and 2004. In this regard, the Tribunal examined the purchases of barbeques by certain major retailers and found that, between 2002 and 2004, their reliance on imports from China more than doubled.[42]

126. The decline in sales for domestic producers in the midst of the burgeoning Canadian market meant that imports of barbeques from China were able to capture an ever-increasing share of the domestic market, swelling from 10 percent to nearly 40 percent in just three years.

127. The modest increase in domestic producers' average unit selling prices over the period of inquiry was insufficient to offset the substantial reduction in the number of units sold, and the result was a marked deterioration in their financial health, culminating in a net loss in 2004. As domestic producers struggled to meet the competition from imports from China with respect to margins and features, they either cut their own margins and lost profit or tried to hold their prices and lost sales, which also resulted in lost profit.

Other Factors

128. The failure of domestic producers to offer innovative designs and features was cited as a major impetus for retailers to source barbeques from China. In particular, parties opposing the complaint pointed to the slowness of domestic producers to incorporate stainless steel into their barbeques, despite the growing consumer demand.

129. The Tribunal notes that domestic producers did try to respond to the stainless steel trend, albeit somewhat belatedly. Besides the attempts by Onward and Fiesta to develop fully stainless steel models, they have also added more stainless steel features to their cast aluminum models in recent years.[43] However, domestic producers were constrained in their ability to keep up in the features race because of the cost advantages enjoyed by Chinese producers.

130. In any event, as noted earlier, the Tribunal is of the view that features are more of an issue in the higher retail price segment of the market, while, for the retailer, the price at which it can buy barbeques is an equally, if not more, important factor in the lower segment of the market. Therefore, the Tribunal does not accept the argument that a lack of features can explain the domestic producers' substantial loss of market share. In this regard, it notes that, even in the 2005 season, more than 40 percent of all barbeques sold in the domestic market still had retail prices below $200.[44]

---

42. Protected importers' replies to requests for additional information sent on July 15, 2005, and filed under Tribunal Exhibits CS-2005-001-13.01 (protected), 13.04 (protected), 13.08B (protected), 13.09B (protected), 13.10 (protected), 13.12D (protected), 13.14E (protected), 13.15D (protected) and 13.20C (protected), Administrative Record, Vol. 6.
43. Manufacturer's Exhibit C-01, paras. 71-72, Administrative Record, Vol. 11; *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 42-43.
44. *Protected Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26 (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 77; *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 170, 172-73, 175, 177, 179.

131. The Tribunal also heard arguments that domestic producers' decisions with respect to brand and channel management contributed to any injury that they experienced because mass retailers were forced to turn to Chinese barbeques to meet their needs for differentiated products. Product differentiation is an important component of the marketing strategies of many retailers and allows them to compete on more than just price.[45] Both Fiesta and Onward said that they recognized the importance of branding, channel management and product differentiation and submitted that they attempt to differentiate their products in various ways.[46] Onward sold Sunbeam and Weber barbeques to CTC to meet that retailer's desire for brand exclusivity. Despite being well known brand names, neither one performed up to CTC's expectations.

132. As to the issue of private-label barbeques, the Tribunal notes the increasing presence of such products in the market over the period of inquiry. Loblaw, for example, now sells only private-label barbeques. As to the claims that domestic producers were unable or unwilling to provide private-label products, the Tribunal notes that Fiesta and Onward offer a limited range of private-label barbeques,[47] although both were cautious about such programs, citing the need to have an effective inventory management system in place in order to avoid surpluses or sellouts before the season ends.[48]

133. Parties opposing the complaint also argued that domestic producers were responsible for any injury that they suffered because of their poor customer relations and business decisions, including a failure to aggressively sell to the mass merchant market, late deliveries and unreliable quality.

134. The Tribunal accepts that there were instances where domestic producers made tactical mistakes or provided less than satisfactory service. However, it does not consider that there is evidence that any of these factors was pervasive or of such magnitude as to explain the loss of market share.

Conclusion on Significant Cause

135. Parties opposing the complaint submitted that causes other than the imports from China were responsible for any material injury experienced by the domestic producers. On this basis, they argued that the Tribunal should not find that the imports from China are a significant cause of material injury.

136. Having assessed, pursuant to subsection 5.1 of the *Regulations*, the actual volume of imports, the effect of such imports on prices and their impact on domestic producers, and having considered other potential causes of injury, the Tribunal finds that imports of barbeques from China are indeed a significant cause of the material injury experienced by domestic producers because they are an important cause of that injury (i.e. a cause "... that need not be as important as, or more important than, any other cause.").

45. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 230, 242, 288, 297.
46. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 41, 103.
47. *Ibid.* at 24, 102, 163.
48. *Ibid.* at 44-45, 103.

137. Although the Tribunal acknowledges that the other causes that it considered could also be important causes of the injury, this does not alter its finding that the imports from China are a significant cause of the material injury.[49] The Tribunal is of the view that the legislative definition of "significant cause" allows for several important causes of injury to be present in the market simultaneously, as long as imports from China are one of those important causes.

138. In light of the foregoing, the Tribunal concludes that imports of barbeques from China are a significant cause of the material injury suffered by domestic producers of like or directly competitive goods.

CONCLUSION ON MARKET DISRUPTION

139. The Tribunal determines that barbeques from China are being imported in such increased quantities or under such conditions as to be a significant cause of market disruption to domestic producers of like or directly competitive goods.

49. In contrast, the Tribunal notes that, in a global safeguard inquiry, the imports have to be a "principal cause" of the injury.

CHAPTER III

REMEDY RECOMMENDATION

INTRODUCTION

140. As noted in Chapter I, the Tribunal's authority to address remedy in this market disruption inquiry is found in the Referral Order, made on August 10, 2005, by the Governor General in Council, on the recommendation of the Minister of Finance and the Minister for International Trade, pursuant to subsection 30.22(7) of the *CITT Act*. Specifically, the Referral Order refers to the Tribunal the matter of recommending to the Government the most appropriate remedy to address any market disruption or threat thereof that may be found in this case "... over a period not exceeding three years, in accordance with Canada's rights and obligations under international trade agreements."[50]

141. On July 11, 2005, the Tribunal published a notice of decision to commence a safeguard inquiry in respect of China, in which it advised parties and interested persons that it was conducting its market disruption and remedy proceedings concurrently.[51] Parties were invited to make submissions on remedy at the same time as their submissions on market disruption. Further to the notice, the Tribunal received one joint submission on remedy from parties supporting the complaint, namely, Onward, Fiesta and Crown.[52] In their written submissions, parties opposing the complaint generally addressed procedural issues relating to the remedy process rather than the nature and magnitude of any remedy. However, the Tribunal did receive three submissions from parties opposing the complaint that suggested an appropriate remedy. In addition, in closing argument at the hearing, parties opposing the complaint made specific submissions on remedy methodology and calculation.

142. The Tribunal, in making its recommendation, is guided by the Referral Order, the Protocol and the relevant provisions of the *Customs Tariff*.

CHOICE OF REMEDY

143. The Tribunal notes that there is nothing in the Referral Order, the Protocol or the *Customs Tariff* that provides direction or guidance on what type of remedy to apply in a market

---

50. Consistent with its conclusion that additional WTO requirements (e.g. those from the *Agreement on Safeguards*) do not apply to its market disruption determination, the Tribunal has only considered the provisions of Article 16 of the Protocol for its remedy recommendation. The Tribunal notes that this interpretation is permitted by virtue of subsection 33(2) of the *Interpretation Act*, which provides that "[w]ords in the singular include the plural, and words in the plural include the singular" and that the *Interpretation Act* applies to the Referral Order by virtue of the legislative definition given to the term "regulation" under subsection 2(1).
51. The notice anticipated the eventual receipt of the Referral Order on remedy.
52. Fiesta disagreed with Onward and Crown on one aspect of the remedy (i.e. Fiesta requested that the scope of any remedy be limited to barbeques retailing for under $600). As a result, Fiesta filed a supplementary submission on remedy, and Onward and Crown also filed a joint supplementary submission. The point of disagreement and the Tribunal's view of it are discussed at the end of this chapter.

disruption inquiry in the event of an affirmative determination.[53] Accordingly, the Tribunal is of the view that the types of measures that should be considered in a market disruption inquiry are the same as those that are generally considered in a global safeguard inquiry, namely: (1) simple tariffs or surtaxes; (2) tariff-rate quotas (TRQs), which impose different tariff rates below and above a predetermined import volume threshold; and (3) quotas, which establish an upper limit on the absolute volume of imports that can enter the market within a given period of time.

144. The Tribunal notes that, in their joint submission on remedy, Onward, Fiesta and Crown indicated that their preferred approach to remedy was a surtax.[54] As previously noted, although most submissions from parties opposing the complaint were silent on remedy, there were three that expressed a preference for the type of remedy that should be applied if market disruption were found; of these, two were in favour of a surtax and the other, a TRQ. Generally speaking, those that supported a surtax indicated that they did so because they felt that it was fairer, less trade-disruptive and easier to enforce than any other type of remedy.

145. In considering the choice of remedy, the Tribunal notes that Chinese barbeque producers have a significant cost advantage over domestic producers, that is, the cost of manufacturing in China, before taking into account the costs of bringing Chinese barbeques to Canada, is lower than the cost of manufacturing in Canada. In this market disruption inquiry, this advantage was referred to as a "first-cost" advantage. The witness from Onward testified that this Chinese first-cost advantage stemmed not only from the well-known low labour costs in China but also from factors such as lower land and building costs, lower costs of capital, lower taxes and a less stringent regulatory environment.[55]

146. Parties opposing the complaint did not dispute that Chinese producers had a first-cost advantage. In fact, the nature of this advantage was discussed in Char-Broil's submissions and in other submissions filed on behalf of parties opposing the complaint.[56] However, while parties opposing the complaint agreed that a first-cost advantage existed, they argued that any remedy arising from this advantage had to take into account the costs associated with importing Chinese barbeques into Canada, including duty, ocean and inland freight, brokerage and insurance.

147. The Tribunal agrees that, from a remedy standpoint, in considering the nature and extent of any first-cost advantage that imports of barbeques from China have over domestic production, the relevant point of comparison is the cost in Canada of imports from China. In other words, as argued by parties opposing the complaint, the cost of importation should be added to the cost of manufacturing barbeques in China, and the total of these costs should be compared to the Canadian manufacturing cost. The Tribunal has made this comparison, as will

53. However, the Tribunal notes that both the Protocol (Article 16:3) and the *Customs Tariff* (subsection 77.1(3)) provide that any corrective measures should be applied only to the extent necessary to prevent or remedy market disruption.
54. In the alternative to a surtax, Onward, Fiesta and Crown made submissions pertaining to a TRQ.
55. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 31-37.
56. Importer's Exhibit G-07, paras. 24-26, 46-49, Administrative Record, Vol. 9; Importer's Exhibit L-03, paras. 53-57, 59, Administrative Record, Vol. 9A; Importer's Exhibit L-04 (protected), para. 58, Administrative Record, Vol. 10B; Importer's Exhibit M-03, paras. 80-86, Administrative Record, Vol. 9A.

be described in the following section, and found that, over the period of inquiry, imports of barbeques from China did, indeed, have a cost advantage over Canadian production (hereinafter referred to as a "net-cost" advantage).

148. The Tribunal finds that the Chinese net-cost advantage has manifested itself in the barbeque market in different ways. In the low end of the barbeque market (i.e. below $200 retail), Chinese barbeques took sales from domestic producers by undercutting domestic prices by significant margins.[57] In the middle to upper segments of the market, Chinese barbeques often incorporated more expensive materials, such as stainless steel, and more or different features than domestic barbeques selling at comparable retail price points.[58] Although the wholesale costs and retail prices of Chinese barbeques in the middle to upper segments of the market may have been similar to or somewhat higher than those of domestic models, they nonetheless offered a better value proposition to retailers and consumers and, thereby, took sales from domestic producers. As the witness from Fiesta stated, the domestic producers were faced with a situation where "... Mercedes Benz were suddenly available at Chevrolet prices ...."[59]

149. The Chinese net-cost advantage is also evident in the margins realized by retailers on sales of domestic and Chinese barbeques. More particularly, witnesses from two major retailers testified that, over the period of inquiry, their margins were better on their sales of Chinese barbeques than on those of domestic barbeques, but that these were getting closer.[60] In the Tribunal's opinion, higher margins resulting from lower costs or better value on imports are clearly an important incentive for retailers to source abroad.

150. The Tribunal notes that the Referral Order directs the Tribunal to recommend the most appropriate remedy. As already noted, the Protocol and the *Customs Tariff* provide that any corrective measures should be applied only to the extent necessary to prevent or remedy market disruption. Having regard to the foregoing and the evidence on the record, the Tribunal is of the view that the simplest, fairest, most effective way to remedy market disruption in this instance is to apply a surtax designed to raise the costs of imports of barbeques from China and, thereby, offset the Chinese net-cost advantage.

---

57. *Protected Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26 (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 36; *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 147.
58. Public domestic producers' replies to question 9 of the domestic producers' questionnaire sent on July 11, 2005, and filed under collective Tribunal Exhibit CS-2005-001-09, Administrative Record, Vol. 3 at 45-279; protected domestic producers' replies to Schedule VII of the domestic producers' questionnaire sent on July 11, 2005, and filed under collective Tribunal Exhibit CS-2005-001-10 (protected), Administrative Record, Vol. 4 at 1-316, Vol. 4A at 1-350; public importers' replies to question 8 of the importers' questionnaire sent on July 11, 2005, and filed under collective Tribunal Exhibit CS-2005-001-12, Administrative Record, Vol. 5 at 75-241, Vol. 5A at 242-388, Vol. 5B at 1-347; protected importers' replies to Schedule V of the importers' questionnaire sent on July 11, 2005, and filed under collective Tribunal Exhibit CS-2005-001-13 (protected), Administrative Record, Vol. 6 at 1-320; *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 29-30, 209-10.
59. Manufacturer's Exhibit C-01, para. 26, Administrative Record, Vol. 11.
60. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 231-32, 235-37, 316; *Transcript of In Camera Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 117-18, 122-23, 179-80, 187-88.

DETAILS OF THE REMEDY PROPOSED

151. The Tribunal notes that determining an appropriate remedy is more a matter of judgement than an exercise in mathematical precision. There are numerous complexities in the marketplace that are difficult to quantify. For example, for barbeques, it is difficult to make specific "apples-to-apples" comparisons because, while Chinese and domestic barbeques are substitutable "like goods", Chinese barbeques generally are of different construction and materials, and have more or sometimes different features than domestic barbeques.

152. With the foregoing in mind, the Tribunal notes that the starting point for an analysis of the net-cost advantage in Canada of imports of barbeques from China over domestic barbeques is to estimate the first-cost advantage of manufacturing barbeques in China. During the market disruption inquiry, the Tribunal was presented with a range of values regarding the Chinese first-cost advantage. The Tribunal's evaluation of this evidence follows.

153. At the low end of the range, there was the evidence of the U.S.-based company Char-Broil, described by one witness as the largest producer of barbeques in the world, and also a major exporter of barbeques to Canada.[61] In August 2004, Char-Broil announced that it intended to close all its manufacturing facilities in the United States and move its manufacturing operations to China by 2007. The announcement cited a 25 percent cost advantage in China as one of the factors considered in making the move.[62]

154. During the hearing, the witness from Char-Broil elaborated on the reasons for his company's decision. According to the witness, the 25 percent Chinese cost advantage represented a first-cost advantage, not a net-cost advantage, for comparable barbeques.[63] He asserted that the costs and risks of importation were also factors that had to be taken into account in the decision to relocate manufacturing to China. Moreover, there were several other important non-cost factors that had an important bearing on the company's decision.[64]

155. In considering the above evidence, the Tribunal notes that Char-Broil's U.S. manufacturing facilities are much larger than those of any Canadian producers.[65] As such, Char-Broil benefits from economies of scale and other efficiencies that are not available to the Canadian producers. Given the smaller size of Canadian producers, it is reasonable to suppose that the first-cost advantage for Chinese producers is greater against domestic producers than against Char-Broil. In other words, the evidence suggests to the Tribunal that the Chinese first-cost advantage in Canada is higher than 25 percent.

---

61. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 124; *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 133; Tribunal Exhibit CS-2005-001-13.11B (protected), Administrative Record, Vol. 6 at 77.18; Tribunal Exhibit CS-2005-001-16.08A (protected), Administrative Record, Vol. 6.1 at 53.3.
62. Manufacturer's Exhibit A-07A, Attachment 2, Administrative Record, Vol. 11.
63. *Transcript of In Camera Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 156-57, 165-67.
64. *Ibid.* at 150-54.
65. *Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25, Administrative Record, Vol. 1.1 at 50; Tribunal Exhibit CS-2005-001-16.08A (protected), Administrative Record, Vol. 6.1 at 53.3.

156. The Tribunal further notes that the major Canadian retailers have accounted for the large majority of imports of barbeques from China over the period of inquiry.[66] In the Tribunal's opinion, retailers would not have imported in such volumes unless imports had a clear cost or value advantage over domestic goods, after accounting for all costs of importation. As already noted, the higher average margins that retailers could achieve on imports from China attest to such a cost or value advantage. Indeed, according to the evidence, at times over the period of inquiry, some of the large retailers were achieving margins that were, on average, more than 30 percent higher on Chinese imports than on domestically produced barbeques. In the Tribunal's estimation, this evidence also necessarily implies a significant Chinese first-cost advantage.

157. Two of the major domestic barbeque producers, Onward and Fiesta, also provided their estimates of the Chinese first-cost advantage. According to the evidence, each of these companies has explored the possibility of sourcing certain barbeque models from China because of its inability to compete against imports from China.[67] In fact, Fiesta indicated that it intends to import certain models from China for the 2006 barbeque season.[68] Its studies showed that Chinese barbeques could be produced at costs that are about 40 percent below its own costs of manufacturing.[69]

158. The witness from Onward stated that Chinese barbeques were available in Canada at a price equivalent to his company's cost of raw materials.[70] Based on the operational data reported by Onward, as well as other relevant statistical data on the record regarding costs of importation, the Tribunal estimates that this is tantamount to a first-cost advantage for Chinese barbeques of a similar order of magnitude to that claimed by Fiesta.[71]

159. The Tribunal finds that Fiesta's and Onward's estimates of the Chinese first-cost advantage were reasonable. Accordingly, the Tribunal takes 40 percent as the relevant order of magnitude for the calculation of the estimated gap in Canada between the cost of imports of barbeques from China and that of domestic production.

160. Briefly stated, the methodology used by the Tribunal in making the calculation[72] involves deriving the first-cost advantage for Chinese producers by multiplying the domestic producers' reported average unit cost of manufacturing by the 40 percent differential noted

66. Protected retailer's replies to Schedule I of the importers' questionnaire sent on July 11, 2005, and filed under collective Tribunal Exhibit CS-2005-001-13 (protected), Administrative Record, Vol. 6 at 1-320; *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 133.
67. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 31-33, 37-38, 114-19.
68. *Ibid.* at 104-105.
69. *Ibid.* at 105-106.
70. *Ibid.* at 38-39.
71. *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 182; Tribunal Exhibit CS-2005-001-10.04H (protected), Administrative Record, Vol. 4A at 266.28-266.29; protected importers' replies to Schedule I of the importers' questionnaire sent on July 11, 2005, and filed under collective Tribunal Exhibit CS-2005-001-13 (protected), Administrative Record, Vol. 6 at 1-320.
72. The Tribunal's methodology is similar to that proposed by parties opposing the complaint in closing argument.

above.[73] The number so derived is then reduced by the average unit cost of importation.[74] The difference between the two numbers is the estimated Chinese net-cost advantage after accounting for the cost of importation into Canada. The calculation shows that when imports of barbeques from China had fully penetrated the Canadian market at all retail segments by 2004,[75] they were below domestic costs by about 15 to 20 percent, expressed as a percentage of Chinese FOB values at port of shipment.[76]

161. The Tribunal notes that the actual Chinese net-cost advantage in Canada, at any given time, is subject to the fluctuation of factors such as the cost of ocean and inland freight and exchange rate movements. As freight rates rise, as they have in recent periods, the Chinese net-cost advantage is reduced. As the Canadian dollar appreciates, as it has in recent periods, the Chinese net-cost advantage increases. According to the evidence, rising freight rates have been an important factor in recent quarters.[77] Having regard to all the foregoing considerations, the Tribunal is of the view that a surtax of 15 percent is the appropriate remedy, applied on an *ad valorem* basis, FOB Chinese port of shipment.[78]

162. In terms of the duration of the remedy, the Tribunal notes that the Referral Order allows the Tribunal to recommend a remedy for a period "... not exceeding three years...." Article 16:6 of the Protocol also provides for a remedy of up to three years provided there has been an "... absolute increase ..." in imports from China, which the Tribunal has found to be the case in this market disruption inquiry. Given the injury suffered by the domestic producers and the time that it could take to regain their position in the market, the Tribunal recommends

---

73. *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2A at 153.
74. *Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25A, Administrative Record, Vol. 1.1 at 135; protected importers' replies to Schedule I of the importers' questionnaire sent on July 11, 2005, and filed under collective Tribunal Exhibit CS-2005-001-13 (protected), Administrative Record, Vol. 6 at 1-320.
75. *Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-25A, Administrative Record, Vol. 1.1 at 142; *Protected Pre-hearing Staff Report*, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26 (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 77; *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 170, 172-73, 175, 177, 179. As already noted, Chinese barbeques entered the market, in large volumes, initially in the low segment of the market in 2002 before expanding into the middle and upper segments in the 2003 and 2004 barbeque seasons.
76. Although some pricing data are available for the 2005 barbeque selling season, 2004 is the most recent period for which comprehensive annual statistical data on imports and costs are available. The 2004 barbeque selling season is also a representative year for the participation of imports from China in all market segments. Accordingly, the Tribunal has given 2004 the most weight for the purpose of its remedy calculation.
77. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 231, 420; *Transcript of In Camera Hearing*, Vol. 3, 9 September 2005, at 204-205.
78. The Tribunal notes that, in their submissions, Onward, Fiesta and Crown requested a surtax of between 40 and 67 percent. They supported their request for such a surtax based, among other things, on the "undervaluation" of the Chinese yuan. The Tribunal does not consider economic hypotheses on the international trading value of the yuan to be helpful to its analysis. Onward, Fiesta and Crown also referred to Chinese cost advantages in support of their requested remedy. As discussed above, this latter rationale has been accepted by the Tribunal, but the order of magnitude requested by Onward, Fiesta and Crown is not supported by the evidence on the record.

that the proposed remedy be applied for the full three-year period to remove the market disruption.

163. Further, the Tribunal recommends that this surtax be applied to Chinese barbeques selling at all retail price points and finds Fiesta's request to limit the scope of the remedy to barbeques retailing for under $600 to be without merit. In fact, the Tribunal notes that, over the period of inquiry, Fiesta's domestic competitors have had substantial sales from domestic production above $600 retail, contrary to Fiesta's assertions.[79]

REMEDY RECOMMENDATION

164. The Tribunal considers that the most appropriate remedy to remove the market disruption suffered by the domestic producers is a surtax set at 15 percent for a period of three years. It recommends that the surtax be applied on an *ad valorem* basis, FOB Chinese port of shipment, to barbeques originating in China.

165. The Tribunal notes that some buying programs have already been finalized for the 2006 barbeque selling season.[80] Therefore, early implementation of the remedy is required if it is to have a meaningful effect for the upcoming 2006 barbeque selling season.

79. *Protected Pre-hearing Staff Report*, revised 2 September 2005, Tribunal Exhibit CS-2005-001-26A (protected), Administrative Record, Vol. 2.1 at 179.

80. *Transcript of Public Hearing*, Vol. 1, 7 September 2005, at 207; *Transcript of Public Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 229; *Transcript of In Camera Hearing*, Vol. 2, 8 September 2005, at 99-100; Manufacturer's Exhibit A-07, para. 17, Administrative Record, Vol. 11; Importer's Exhibit J-03, para. 65, Administrative Record, Vol. 9A.

CHAPTER IV

RECOMMENDATIONS ON REQUESTS FOR PRODUCT EXCLUSIONS

PRODUCT EXCLUSIONS

Introduction

166. In its notice issued July 11, 2005, the Tribunal outlined the exclusion request process for this safeguard inquiry regarding imports from China. Further, in its letter dated August 22, 2005, it indicated that, with respect to the product exclusion process, it would proceed by way of written submissions and that it would not hear testimony or argument in this regard at its hearing.

167. The Tribunal received 56 separate exclusion requests for barbeques. Char-Broil filed 38 requests in respect of goods manufactured in the United States. The remaining requests were filed by Winners, Loblaw, Costco, Lucas and Outdoor Chef; they generally dealt with requests for barbeques made entirely of stainless steel, "control-label" barbeques, "round gas kettle" barbeques and barbeques with a primary cooking area greater than 550 square inches.

168. The Tribunal recommends product exclusions only where it is of the view that such exclusions will not cause injury to the domestic producers. This approach is consistent with that adopted by the Tribunal in cases decided under *SIMA*. For example, in *Stainless Steel Wire*,[81] the Tribunal stated the following:

> ... The fundamental principle is that the Tribunal will grant product exclusions only when it is of the view that such exclusions will not cause injury to the domestic industry. The Tribunal has granted product exclusions for particular products in circumstances when, for instance, the domestic industry does not produce those particular products. The Tribunal also considers factors such as whether there is any domestic production of substitutable or competing goods, whether the domestic industry is an "active supplier" of the product or whether it normally produces the product or whether the domestic industry has the capability of producing the product.
>
> ...
>
> [Footnotes omitted]

169. First, the domestic producers argued that the goods produced in the United States are not subject to this inquiry and that the Tribunal did not have jurisdiction to make a ruling on these goods, given that this is an inquiry regarding imports from China. In reply to the domestic producers' submissions, Char-Broil argued that the Tribunal does have the jurisdiction, since it has facts before it that Char-Broil intends to produce all its barbeques offshore by 2007 and that the goods could then become subject goods. Furthermore, it submitted that this issue must be dealt with at this time, since the legal framework for safeguard measures in respect of imports from China does not provide for an interim review, as found in the dumping and subsidizing proceedings under *SIMA*.

81. (July 30, 2004), NQ-2004-001 (CITT), para. 96.

170. The Tribunal is of the view that its discretion to grant product exclusions is limited to goods that are subject to its inquiry. The fact that the Referral Order directed the Tribunal to recommend the most appropriate remedy does not provide the Tribunal with limitless discretion in this regard. The Tribunal must employ its discretion in a reasonable manner. On this basis, it finds that it does not have jurisdiction to grant product exclusions for these goods, since they are not produced in China and are therefore outside the scope of this inquiry. Furthermore, to grant a product exclusion for goods that may be produced in China in the future would be premature.

171. With respect to the remaining exclusion requests regarding barbeques made entirely of stainless steel, "control-label" barbeques, "round gas kettle" barbeques and barbeques with a primary cooking area greater than 550 square inches, the Tribunal has carefully reviewed all the requests and has determined that none of them should be granted. It finds that the barbeques described in these requests would compete with the domestic producers' barbeques and would therefore contribute to injury already caused to the domestic producers. Furthermore, the evidence is clear that there is domestic production of barbeques made entirely of stainless steel, that the domestic producers already produce private-label or "control-label" barbeques and that certain domestic producers manufacture barbeques with a primary cooking surface of 550 to 1,500 square inches. Lastly, with respect to the "round gas kettle" barbeques, the Tribunal finds that these barbeques are substitutable with those produced by the domestic producers, in that they all satisfy the same end use and meet the same consumer needs.

172. The Tribunal notes that Char-Broil has argued, in the alternative, for a company exclusion. In this regard, the Tribunal sees no reason to grant a company exclusion and notes that it grants company-specific exclusions only in very exceptional circumstances.

173. Table 5 lists the Tribunal's recommendations on product exclusion requests.

Table 5
Recommendations Concerning Requests for Product Exclusions

Vol. No. and Exhibit No.	Requester	Product	Tribunal's Recommendation
Vol. 1.4, Exhibit 19.01	Outdoor Chef	• 57 cm diameter propane gas kettle barbeque • 48 cm diameter propane gas kettle barbeque	Deny the exclusion requests
Vol. 1.4, Exhibit 19.02	Costco	• 100% stainless steel barbeque with full stainless construction	Deny the exclusion request
Vol. 1.4, Exhibit 19.03	Winners	• Centro Multi Function Grilling Centre • Centro 6000 4 burner stainless steel gas grill • Centro 4000 3 burner stainless steel gas grill • Centro 3000 3 burner stainless steel gas grill • Centro 2000 3 burner stainless steel gas grill • Gas grills with a primary cooking surface area greater than 550 square inches	Deny the exclusion requests

Table 5 (cont'd)
Recommendations Concerning Requests for Product Exclusions

Vol. No. and Exhibit No.	Requester	Product	Tribunal's Recommendation
Vol. 10, Exhibit G-02	Loblaw	• Life@Home portable barbeque • Life@Home 280 square-inch propane barbeque, model GPC2700J • Life@Home 465 square-inch propane barbeque, model GPC2619J • Life@Home 412 square-inch propane barbeque, model GSF2616J • Life@Home 432 square-inch propane barbeque, model GSC2418J • Life@Home 432 square-inch natural gas barbeque, model GSC2418JN • Life@Home 576 square-inch propane barbeque, model GSC3218J • Life@Home 576 square-inch natural gas barbeque, model GSC3218JN	Deny the exclusion requests
Vol. 10B, Exhibit T-02	Lucas	• Custom-designed outdoor barbeques	Deny the exclusion request
Vol. 1.4, Exhibit 19.04	Char-Broil	• Thermos Bistro Set LP Traditional 7000, model 4627161 • Thermos Gourmet Set LP Traditional 7000, model 4627163 • Thermos QuickSet NG QS-T 8000, model 462845404 • Thermos QuickSet LP QS-X 6000, model 462636203 • Thermos QuickSet LP QS-X 6000, model 462636204 • Thermos QuickSet LP QS-X 6000, model 462636205 • Thermos QuickSet LP QS-T 8000, model 462835204 • Thermos QuickSet LP/CC QS-T 8000, model 462836203 • Thermos QuickSet LP QS-T 8000, model 462845304 • Char-Broil QuickSet Tank LP QS-T 7000, model 46675705 • Char-Broil QuickSet LP QS-X 7000, model 466734903 • Char-Broil QuickSet LP QS-T 7000, model 466734803 • Char-Broil Professional Series LP BTO 360, model 466351805 • LP Traditional 8000, model 4668161 • Char-Broil QuickSet LP Traditional 7000, model 4667274	Deny the exclusion requests

Table 5 (cont'd)
Recommendations Concerning Requests for Product Exclusions

Vol. No. and Exhibit No.	Requester	Product	Tribunal's Recommendation
		• Char-Broil Professional Series LP BTO 360, model 466453605 • Char-Broil Professional Series LP BTO 480, model 466454405 • Char-Broil QuickSet LP QS-X 7000, model 466750705 • LP Traditional 8000, model 4668138 • Char-Broil Professional Series LP BTO 480, model 466454705 • LP Big Easy 8000, model 4668249 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, model 4668270 • Thermos QuickSet Traditional Series LP QS-T 8000, model 462835203 • Thermos QuickSet LP Traditional 7000, model 4627249 • Char-Broil Commercial Series LP Stainless Steel, model 466231203 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, model 466838903 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, model 466838703 • Thermos QuickSet, model 462835205 • Char-Broil Traditional LP Traditional 9000, model 4669282 • Char-Broil QuickSet LP QS-X 8000, model 466834803 • Char-Broil Commercial Series LP Stainless Steel, model 466231103 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, model 466840804 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, model 4668271 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, model 4668272 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, model 4668273 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, model 4668274 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, model 466838803 • Char-Broil Big Easy LP Big Easy 9000, model 466940804	

CHAPTER V

CONCLUSION

174. The Tribunal determines, pursuant to subsection 30.22(6) of the *CITT Act*, that barbeques from China are being imported in such increased quantities or under such conditions as to be a significant cause of market disruption to domestic producers of like or directly competitive goods.

175. Pursuant to the Order in Council by the Governor General in Council, issued on August 10, 2005, and in accordance with subsection 30.22(7) of the *CITT Act*, the Tribunal considers that the most appropriate remedy to remove the market disruption suffered by the domestic producers of like or directly competitive goods is a surtax set at 15 percent for a period of three years to be applied on an *ad valorem* basis, FOB Chinese port of shipment, to barbeques originating in China.

176. The Tribunal finds that no exclusions are warranted.

Pierre Gosselin
Presiding Member

James A. Ogilvy
Member

Meriel V. M. Bradford
Member

APPENDIX I

ORDER IN COUNCIL

P.C. 2005-1368
August 10, 2005

Her Excellency the Governor General in Council, on the recommendation of the Minister of Finance and the Minister for International Trade, pursuant to subsection 30.22(7) of the *Canadian International Trade Tribunal Act* (the Act), hereby refers to the Canadian International Trade Tribunal the following matter in relation to the complaint into which an inquiry was commenced by the Tribunal under subsection 30.22(3) of the Act on July 11, 2005, and which concerns the importation of certain self-standing barbeques for outdoor use originating in the People's Republic of China:

> Recommending, in the event that the Tribunal determines, under subsection 30.22(6) of the Act, that the goods that are the subject of the complaint are being imported in such increased quantities or under such conditions that they cause or threaten to cause market disruption to domestic producers of like or directly competitive goods, the most appropriate remedies to address such market disruption or threat of market disruption over a period not exceeding three years, in accordance with Canada's rights and obligations under international trade agreements.

APPENDIX II

PARTICIPANTS

	Counsel/Representative
Onward Manufacturing Company Limited Crown Verity Inc. Fiesta Barbeques™ Limited	Geoffrey C. Kubrick Keith Cameron
CFM Corporation	John Terry
Canadian Tire Corporation, Limited	Riyaz Dattu
S.R. Potten Ltd.	Milos Barutciski Luis Sarabia Julie A. Soloway
Loblaw Companies Limited	Gerry H. Stobo Dina Logan Jack Hughes Francesco Gucciardo
The Coleman Company, Inc. Sunbeam Corporation	Gerry H. Stobo Dina Logan Jack Hughes
Retail Council of Canada	Darrel H. Pearson Jesse I. Goldman Martha Harrison Michael Woods
Costco Wholesale Canada Ltd. Winners Products Engineering Ltd.	Gregory O. Somers Paul D. Conlin Benjamin P. Bedard Jason P.T. McKenzie
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.	Paul Lalonde Cyndee Todgham Cherniak Rajeev Sharma
Government of the People's Republic of China China Chamber of Commerce for Import & Export of Light Industrial Products & Arts-Crafts Dongguan Qingxi Jinwoniu Industry Co., Ltd. Zhu Hai Grand Hall Inc. Zhuhai Prokan Relaxation Equipment Co., Ltd. Yangjiang Er Qing Group Co., Ltd. Lucas Innovation, Inc.	Paul Lalonde Cyndee Todgham Cherniak Rajeev Sharma Michelle Wong
Nexgrill Industries, Inc.	Kaye Baldwin
Outdoor Chef International Ltd.	Jerry Sonnenberg

APPENDIX III

WITNESSES AT THE HEARING

Ted Witzel
President
Onward Manufacturing Company Limited

William Verity
President
Crown Verity Inc.

Shawn Spenler
Category Manager
BBQs & Pools
Canadian Tire Corporation, Limited

Bill McQueen
Buyer
Wal-Mart Canada Corp.

Michael E. Butler
President and Chief Operating Officer
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.

James S.T. Hou
Director
Winners Products Engineering Ltd.

Patrick Minshall
President
Fiesta Barbeques™ Limited

Kerry House
Purchasing
Home Hardware Stores Limited

Greg Seelman
Category Manager
Leisure
Loblaw Companies Limited

Mike Stevenson
Buyer
Sam's Club, a division of Wal-Mart Canada Corp.

Steve Potten
President and CEO
S.R. Potten Ltd.

APPENDIX IV

COMPANIES THAT RESPONDED TO THE VARIOUS TRIBUNAL QUESTIONNAIRES

COMPANIES THAT RESPONDED TO THE DOMESTIC PRODUCERS' QUESTIONNAIRE

CFM Corporation
Crown Verity Inc.
Fiesta Barbeques™ Limited
Jackson Grills Inc.
Onward Manufacturing Company Limited
Wolf Steel Limited (Napoleon)

COMPANIES THAT RESPONDED TO THE IMPORTERS' QUESTIONNAIRE

Importer-retailers

Alliance Ro-Na Home Inc.
Canadian Tire Corporation, Limited
Costco Wholesale Canada Ltd.
Echelon Home Products
Home Depot of Canada Inc.
Home Hardware Stores Limited
Loblaw Companies Limited
London Drugs Limited
Réno Dépot Inc.
Sears Canada Merchandising Services
Tradex Supply Ltd.
Wal-Mart Canada Corp.
Zellers Inc.

Importer-distributors

Bismar Inc.
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.
Ducane Gas Grills of Canada
S.R. Potten Ltd.
Sunbeam Corporation
Thane Direct Canada Inc.

COMPANIES THAT RESPONDED TO THE FOREIGN PRODUCERS' QUESTIONNAIRE

BeefEater Sales International
CFM Corporation
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.
Dongguan Qingxi Jinwoniu Industrial Co., Ltd.
Grand Hall Enterprise Co., Ltd.
Huizhou RST Ind. Co., Ltd.
Lucas Innovation, Inc.
Outdoor Chef International Ltd.
Universal Quality Services Ltd.
Winners Products Engineering Ltd.
Yangjiang Xinli Industrial Co., Ltd.
Zhu Hai Grand Hall Inc.
Zhuhai Prokan Relaxation Equipment Co., Ltd.

COMPANIES THAT RESPONDED TO THE SUPPLEMENTARY REQUEST FOR INFORMATION

Alliance Ro-Na Home Inc.
Canadian Tire Corporation, Limited
Costco Wholesale Canada Ltd.
Home Depot of Canada Inc.
Loblaw Companies Limited
London Drugs Limited
Sears Canada Merchandising Services
Wal-Mart Canada Corp.
Zellers Inc.

APPENDIX V

TRIBUNAL STAFF

RESEARCH BRANCH

Project Director
Rose Ritcey

Director—Remedy
Selik Shainfarber

Chief—Statistical Research
Shiu-Yeu Li

Lead Researcher—Market Disruption
Peter Rakowski

Lead Researcher—Remedy
Manon Carpentier

Research Staff
Pierre Gatto
Shawn Jeffrey

Lead Statistician
Julie Charlebois

Statisticians
Karina Barker
Rebecca Campbell
Michael McNally
Ashley Nanner

LEGAL SERVICES

Counsel
Roger Nassrallah
Dominique Laporte

SECRETARIAT

Assistant Registrar
Gillian E. Burnett

Registrar Support Officer
Marija Renic

Chief—Editing
Suzanne Cullen

Editor
Françoise Lalonde

Supervisor—Document Processing
Danielle Lefebvre

Document Processor
Hélène Gagnon

Tribunal canadien du commerce extérieur
Canadian International Trade Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

ENQUÊTE DE SAUVEGARDE SUR LA DÉSORGANISATION DU MARCHÉ CONCERNANT LES BARBECUES ORIGINAIRES DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

Enquête de sauvegarde n° CS-2005-001

Canada

ENQUÊTE DE SAUVEGARDE SUR LA DÉSORGANISATION DU MARCHÉ CONCERNANT LES BARBECUES ORIGINAIRES DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

Enquête de sauvegarde n° CS-2005-001

OCTOBRE 2005

©Ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux du Canada 2005

Catalogue n° F42-16/2005
ISBN 0-662-69332-9
Accessible depuis le site Web du Tribunal à l'adresse www.tcce-citt.gc.ca
English copies also available

DÉCISION ET RECOMMANDATION SUR LA MESURE CORRECTIVE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur détermine, en vertu du paragraphe 30.22(6) de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*, que les barbecues autoportants à utiliser à l'extérieur, comprenant un couvercle, une base et un cadre en métal, au gaz propane ou au gaz naturel, ayant une surface de cuisson principale de 200 à 1 500 pouces carrés (1 290 à 9 675 centimètres carrés), montés ou démontés, originaires de la République populaire de Chine, sont importés en quantité tellement accrue ou dans des conditions telles que leur importation constitue une cause importante de la désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes.

Conformément au décret pris par la Gouverneure générale en conseil le 10 août 2005 et en vertu du paragraphe 30.22(7) de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*, le Tribunal canadien du commerce extérieur estime que la mesure qui s'impose en vue de corriger cette désorganisation du marché subie par les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes est l'assujettissement des barbecues susmentionnés originaires de la République populaire de Chine à une surtaxe de 15 p. 100, *ad valorem*, FAB port d'embarquement chinois, sur une période de trois ans.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut qu'aucune exclusion n'est justifiée.

Pierre Gosselin
Membre présidant

James A. Ogilvy
Membre

Meriel V. M. Bradford
Membre

Hélène Nadeau
Secrétaire

TABLE DES MATIÈRES

	Page
DÉCISION ET RECOMMANDATION SUR LA MESURE CORRECTIVE	**i**
CHAPITRE I — INTRODUCTION	**1**
CONTEXTE	1
DÉCRET DE SAISINE	1
DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE DE SAUVEGARDE VISANT LA CHINE	2
CHAPITRE II — BARBECUES	**5**
PRODUIT ET MARCHÉ	5
ANALYSE	7
CONCLUSION SUR LA DÉSORGANISATION DU MARCHÉ	29
CHAPITRE III — RECOMMANDATION SUR LA MESURE CORRECTIVE	**31**
INTRODUCTION	31
CHOIX DE LA MESURE CORRECTIVE	32
DÉTAILS DE LA MESURE CORRECTIVE PROPOSÉE	34
RECOMMANDATION SUR LA MESURE CORRECTIVE	38
CHAPITRE IV — RECOMMANDATIONS SUR LES DEMANDES D'EXCLUSION DE PRODUITS	**39**
EXCLUSIONS DE PRODUITS	39
CHAPITRE V — CONCLUSION	**45**

TABLEAUX

Tableau 1	—	Importations apparentes provenant de la Chine et production nationale	15
Tableau 2	—	Indicateurs économiques	17
Tableau 3	—	État des résultats consolidés – Ventes nationales	19
Tableau 4	—	Ventes/achats d'importations provenant de la Chine et à partir de la production nationale – valeur unitaire	22
Tableau 5	—	Recommandations concernant les demandes d'exclusion de produits	41

APPENDICES

Appendice I — Décret 47
Appendice II — Participants 48
Appendice III — Témoins à l'audience 49
Appendice IV — Sociétés qui ont répondu aux divers questionnaires du Tribunal 50
Appendice V — Personnel du Tribunal 51

CHAPITRE I

INTRODUCTION

CONTEXTE

1. Le 30 mai 2005, aux termes du paragraphe 30.22(1) de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*[1], Onward Manufacturing Company Limited a déposé une plainte dans laquelle elle demandait au Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) d'ouvrir une enquête de sauvegarde visant la République populaire de Chine (Chine) sur la question de savoir si l'importation de barbecues autoportants à utiliser à l'extérieur, comprenant un couvercle, une base et un cadre de métal, au gaz propane ou au gaz naturel, ayant une surface de cuisson principale de 200 à 1 500 pouces carrés (1 290 à 9 675 centimètres carrés), montés ou démontés (barbecues), originaires de la Chine causait ou menaçait de causer une désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes.

2. Le 11 juillet 2005, le Tribunal, après avoir examiné la plainte et un complément d'information fourni par Onward Manufacturing Company Limited, aux termes du paragraphe 30.22(2) de la *Loi sur le TCCE*, a conclu que le dossier de la plainte était complet.

3. De plus, le Tribunal était d'avis que les conditions énumérées au paragraphe 30.22(3) de la *Loi sur le TCCE* étaient remplies. Par conséquent, le 11 juillet 2005, le Tribunal a ouvert une enquête sur la plainte.

4. Il s'agit de la première enquête entreprise aux termes de l'article 30.22 de la *Loi sur le TCCE* concernant des mesures de sauvegarde visant des importations en provenance de la Chine.

DÉCRET DE SAISINE

5. Le 10 août 2005, en vertu du paragraphe 30.22(7) de la *Loi sur le TCCE*, la Gouverneure générale en conseil, sur recommandation du ministre des Finances et du ministre du Commerce international, a saisi le Tribunal d'une question concernant les barbecues originaires de la Chine, énoncée dans le décret (le décret de saisine) reproduit à l'appendice I.

6. Le décret de saisine ordonne au Tribunal de recommander, dans le cas où le Tribunal conclut, aux termes du paragraphe 30.22(6) de la *Loi sur le TCCE*, que les marchandises visées par la plainte sont importées au Canada en quantité tellement accrue et dans des conditions telles que leur importation cause ou menace de causer une désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes, la mesure qui s'impose en vue de corriger cette désorganisation ou menace de désorganisation du marché sur une période n'excédant pas trois ans, eu égard aux droits et obligations du Canada dans le cadre d'accords sur le commerce international.

---

1. L.R.C. 1985 (4e supp.), c. 47 [*Loi sur le TCCE*].

7. Lorsque le Tribunal a ouvert l'enquête, il a décidé d'examiner la question liée à la mesure corrective en même temps que la question liée à la désorganisation du marché, étant donné qu'il était vraisemblable que l'étude des deux questions nécessite des renseignements de base semblables et bon nombre des mêmes témoins. Le Tribunal a également jugé que cette démarche allégerait le fardeau des parties.

DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE DE SAUVEGARDE VISANT LA CHINE

Participation

8. Vingt-deux parties ont notifié le Tribunal de leur intention de participer à l'enquête de sauvegarde. Les participants comprenaient des producteurs nationaux et étrangers, des importateurs, des marchands de masse et d'autres détaillants, des associations commerciales nationales et étrangères, et le gouvernement de la Chine. Trois parties ont déposé des mémoires à l'appui d'une conclusion de désorganisation du marché et d'une mesure corrective connexe, tandis que 14 parties ont déposé des mémoires s'opposant à toute conclusion de désorganisation du marché et de mesure corrective connexe. L'appendice II énumère les parties qui ont participé à l'enquête de sauvegarde.

9. Le Tribunal a reçu 56 demandes d'exclusion distinctes. Les producteurs nationaux ont répondu à ces demandes, et les parties qui demandaient les exclusions ont eu l'occasion de répliquer aux observations des producteurs nationaux. À la lumière de l'échéancier imposé par la prescription juridique pour cette enquête et de la procédure comprimée, le processus concernant l'exclusion de produits a été mené sur la foi des exposés écrits.

Audience

10. Le Tribunal a tenu une audience du 7 au 9 septembre 2005. À cause du nombre de parties et de la procédure comprimée, le Tribunal a choisi, à partir des éléments de preuve déjà au dossier, les témoins qu'il allait entendre. Le Tribunal a ainsi tenu compte des questions qui, selon lui, nécessitaient des éclaircissements additionnels. Le Tribunal a entendu et interrogé des témoins des producteurs nationaux et étrangers, d'importateurs, des marchands de masse et d'autres détaillants. Les conseillers ont eu la possibilité de contre-interroger les témoins et de présenter leurs plaidoiries. De plus, à cause du délai serré et du nombre de conseillers, le Tribunal a attribué, avant le début de l'audience, des périodes de temps aux conseillers pour l'interrogatoire et les plaidoiries.

11. L'appendice III énumère les témoins qui ont comparu devant le Tribunal à l'audience.

Renseignements recueillis par le Tribunal

12. Le Tribunal a recueilli des données de base au moyen d'un sondage fait auprès de producteurs nationaux, d'importateurs et de producteurs étrangers. Le Tribunal a fait parvenir des questionnaires à 7 producteurs nationaux, 22 importateurs et 26 producteurs étrangers de barbecues. Le Tribunal a reçu 6 réponses à son questionnaire à l'intention des producteurs nationaux, 19 à son questionnaire à l'intention des importateurs et 13 à son questionnaire à l'intention des producteurs étrangers, y compris des réponses provenant de certaines sociétés à qui le Tribunal n'avait pas fait parvenir de questionnaires. De plus, le Tribunal a reçu

9 réponses à la suite d'une demande de renseignements additionnels visant des détaillants qui avaient répondu à son questionnaire à l'intention des importateurs. L'appendice IV énumère les noms des sociétés qui ont répondu aux divers questionnaires du Tribunal.

13. Il a été demandé aux répondants aux questionnaires de donner des renseignements sur la période allant du 1er janvier 2002 au 31 mars 2005 inclusivement, ainsi que certains renseignements sur les saisons de ventes 2003, 2004 et 2005[2].

14. Le 23 août 2005, le Tribunal a publié un rapport du personnel préalable à l'audience pour permettre aux parties d'aborder les questions pertinentes à l'enquête en se servant de données de faits communes[3].

2. La saison de vente au détail pour ce qui est des barbecues s'étend, en général, du début du printemps jusqu'au début de l'automne de chaque année civile.
3. Le 2 septembre 2005, le Tribunal a publié des révisions au rapport du personnel préalable à l'audience.

CHAPITRE II

BARBECUES

PRODUIT ET MARCHÉ

Description du produit

15. Les marchandises qui font l'objet de la présente enquête sont des barbecues autoportants à utiliser à l'extérieur, comprenant un couvercle, une base et un cadre en métal, au gaz propane ou au gaz naturel, ayant une surface de cuisson principale de 200 à 1 500 pouces carrés (1 290 à 9 675 centimètres carrés), montés ou démontés, originaires de la Chine.

16. Les barbecues sont fabriqués à partir d'une combinaison de matériaux, y compris l'aluminium, l'acier laminé à froid, l'acier inoxydable, les tubes en acier doux, le laiton, les fils d'acier, le bois et le plastique ou la résine, ou les deux. Il y a une vaste gamme de modèles de tailles variées, avec des caractéristiques variées, qui se vendent à des prix variés sur le marché.

Producteurs nationaux de barbecues

17. Les paragraphes qui suivent fournissent une brève description des principaux producteurs nationaux de barbecues.

18. **Onward Manufacturing Company Limited (Onward)**, Waterloo (Ontario), a été fondée en 1906. La société a commencé à produire des barbecues au gaz en 1985. Elle vend des barbecues par l'entremise de plusieurs circuits de distribution, y compris des détaillants indépendants, des marchands de masse, des épiceries, des coopératives de quincaillerie et des détaillants de meubles. Ces dernières années, une proportion croissante de ses ventes est faite aux marchands de masse. Ses produits sont vendus sur une grande partie du marché et leur prix de détail varie de 99 $ à 1 200 $. Elle produit des barbecues sous étiquette privée pour quelques-uns de ses clients européens. Onward est aussi l'importateur canadien de la gamme de produits Weber[MD].

19. **Fiesta Barbeques[TM] Limited (Fiesta)**, Brampton (Ontario), est une société privée familiale qui a été fondée en 1986 et qui produit des barbecues destinés aux marchés national et à l'exportation. Il s'agit d'une société à intégration verticale qui produit des barbecues et la plupart des composants de production connexes. Ses principaux circuits de distribution sont des marchands de masse, des épiceries et des détaillants en coopérative. Elle s'est située dans le segment du marché axé sur le volume et vend, en général, des produits allant de la fourchette bas de gamme du marché à la fourchette gamme intermédiaire supérieure du marché. Elle produit actuellement des barbecues sous étiquette privée de marque Kenmore. Ces dernières années, Fiesta a importé des barbecues de la Thaïlande.

20. **Crown Verity Inc. (Crown)** a été constituée en société en 1991 et est située à Brantford (Ontario). Elle a commencé à produire des barbecues en acier inoxydable en 1995. Elle compte des représentants de producteurs dans toute l'Amérique du Nord et vend à des concessionnaires de matériel de restaurant et à des concessionnaires de produits spécialisés vendus au détail. Ses barbecues en acier inoxydable se vendent sur le marché haut de gamme, à des prix de détail allant de 2 500 $ à 12 000 $. Crown exporte vers les États-Unis et les Caraïbes.

21. **CFM Corporation (CFM)**, Mississauga (Ontario), a été formée en 1997 et fabrique des barbecues depuis 2001. La majorité de sa production nationale de barbecues est exportée vers les États-Unis. Elle vend surtout à de gros vendeurs au détail, mais distribue aussi des barbecues par l'entremise de son circuit de concessionnaires et de distributeurs agréés. CFM vend des barbecues produits en Chine depuis 2003.

22. **Napoleon Appliance Corporation (Napoleon)**, Barrie (Ontario), a été constituée en société en 1995 et produit des barbecues de tailles et de matériaux variés pour les segments intermédiaire et haut de gamme du marché. Elle vend ses barbecues à des concessionnaires de produits spécialisés qui vendent également des produits tels des foyers, des piscines, des cuves thermales, des meubles de jardin et du propane. Napoleon vend aussi des barbecues à des chaînes et coopératives de quincaillerie, comme Home Hardware Stores Limited.

23. **Jackson Grills Inc. (Jackson)**, Duncan (Colombie-Britannique), a été constituée en société en 1999 et fabrique des barbecues au gaz haut de gamme, entièrement en acier inoxydable. Jackson concentre ses efforts de commercialisation sur les magasins spécialisés de foyers, de barbecues et de piscines et cuves thermales.

Importateurs

24. Seules 11 des 19 réponses au questionnaire à l'intention des importateurs que le Tribunal a reçues contenaient des renseignements utilisables[4]. Ces importateurs de barbecues peuvent, d'une façon générale, se répartir en deux groupes : les importateurs-détaillants qui importent directement des barbecues pour les vendre aux consommateurs et les importateurs-distributeurs qui importent et revendent des barbecues aux détaillants.

Importateurs-détaillants

La Société Canadian Tire Limitée (SCT), Toronto (Ontario); Costco Wholesale Canada Ltd. (Costco), Ottawa (Ontario); Home Depot of Canada Inc. (Home Depot), Toronto (Ontario); Les Compagnies Loblaw limitée (Loblaw), Toronto (Ontario); London Drugs Limited (London Drugs), Richmond (Colombie-Britannique); Sears Canada Merchandising Services (Sears), Toronto (Ontario); Wal-Mart Canada Corp. (Wal-Mart), Mississauga (Ontario).

Importateurs-distributeurs

Bismar Inc. (Bismar), Boucherville (Québec); Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co. (Char-Broil), Columbus en Georgie, aux États-Unis; S.R. Potten Ltée (S.R. Potten), Lachine (Québec); Sunbeam Corporation (Sunbeam), Mississauga (Ontario).

Producteurs étrangers

25. Les producteurs chinois suivants ont exporté des barbecues vers le Canada pendant la période visée par l'enquête : Huizhou RST Ind. Co. Ltd. (RST Industrial), Dongguan Qingzi Jinwoniu Industrial Co., Ltd. (Jinwoniu), Yangjiang Xinli Industrial Co., Ltd. (Xinli), Zhu Hai Grand Hall Inc. (Grand Hall), Zhuhai Prokan Relaxation Equipment Co., Ltd. (Prokan) et Winners Products Engineering Ltd. (Winners).

4. De plus, le Tribunal a reçu des réponses de 8 sociétés qui n'avaient pas importé de barbecues pendant la période visée par l'enquête, qui n'avaient pas pu fournir de réponse au Tribunal ou qui avaient fourni des renseignements inutilisables.

26. Sept autres sociétés qui ne sont pas des producteurs chinois de barbecues ont aussi répondu au questionnaire du Tribunal à l'intention des producteurs étrangers. Certaines de ces sociétés exportent des marchandises vers le Canada au nom de producteurs chinois : Lucas Innovation, Inc. (Lucas), CFM, Grand Hall Enterprise Co., Ltd. (Entreprise), BeefEater Sales International (BeefEater), Universal Quality Services Ltd. (Universal), Outdoor Chef International Ltd. (Outdoor Chef) et Char-Broil. Le Tribunal n'a pas inclus les données de ces sociétés dans ses statistiques consolidées sur la branche de production chinoise de barbecues.

Enquêtes et mesures concernant les barbecues

27. Le 19 février 2004, Fiesta, avec l'appui d'Onward, a déposé une plainte auprès de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), alléguant qu'il y avait au Canada du dumping et du subventionnement dommageables de barbecues[5] originaires ou exportés de la Chine. Par conséquent, le Tribunal a mené une enquête préliminaire de dommage (PI-2004-001) et a ouvert une enquête de dommage (NQ-2004-004). Le 19 novembre 2004, l'ASFC a clos son enquête et, dans son énoncé des motifs ultérieur, publié le 3 décembre 2004, a conclu que les marges de dumping et les montants de subvention étaient minimaux. Par conséquent, le 23 décembre 2004, le Tribunal a clos son enquête.

28. Il n'y a pas eu de droits antidumping ou de droits compensateurs imposés ou de mesures commerciales de sauvegarde mis en application par d'autres membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) relativement aux barbecues de toute provenance.

Commercialisation et distribution

29. Les barbecues sont vendus au Canada par l'entremise de trois importants circuits de distribution : des producteurs nationaux qui vendent des marchandises à des détaillants et à des distributeurs; des importateurs-distributeurs qui importent des marchandises pour les revendre à des détaillants; des importateurs-détaillants qui importent des marchandises directement.

30. Les importations de barbecues en provenance de la Chine sont très concentrées puisque trois importateurs (deux importateurs-détaillants et un importateur-distributeur) étaient responsables d'environ 75 p. 100 de ces importations en 2004.

ANALYSE

Question préliminaire : principes des sauvegardes

31. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que le Tribunal, dans sa détermination de la question de la désorganisation du marché, doit incorporer certaines exigences concernant

5. Les marchandises qui faisaient l'objet de l'enquête étaient des barbecues autoportants à utiliser à l'extérieur, comprenant un couvercle, une base et un cadre en métal, au gaz propane ou au gaz naturel, ayant une surface de cuisson principale de 200 à 550 pouces carrés (1 290 à 3 549 centimètres carrés), montés ou démontés.

les sauvegardes globales prescrites dans l'*Accord sur les sauvegardes* de l'OMC et à l'article XIX de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*[6].

32. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que, en plus de tenir compte des critères prévus par les lois canadiennes, le Tribunal doit conclure que la désorganisation du marché est le résultat de l'« [...] évolution imprévue des circonstances et par l'effet des engagements [...] qu'une partie contractante a assumés en vertu [de l'*Accord sur les sauvegardes*] [...] ». Elles ont soutenu que, étant donné qu'il fait partie du *Protocole d'accession de la Chine* à l'OMC (le Protocole), le mécanisme de sauvegarde transitoire spécifique à la Chine est assujetti à des disciplines au titre de l'*Accord sur les sauvegardes* et de l'article XIX du *GATT de 1994*, qui prévoit des mesures d'urgence concernant l'importation de produits particuliers. Le critère de l'« évolution imprévue des circonstances » est tiré directement de l'article XIX du *GATT de 1994*, qui stipule ce qui suit :

> [...] Si, par suite de l'*évolution imprévue des circonstances* et par l'effet des engagements, y compris les concessions tarifaires, qu'une partie contractante a assumés en vertu du présent Accord, un produit est importé sur le territoire de cette partie contractante en quantités tellement accrues et à des conditions telles qu'il cause ou menace de causer un dommage grave aux producteurs nationaux de produits similaires ou de produits directement concurrents, cette partie contractante aura la faculté, en ce qui concerne ce produit, dans la mesure et pendant le temps qui pourront être nécessaires pour prévenir ou réparer ce dommage, de suspendre en totalité ou en partie, de retirer ou de modifier la concession.
>
> [...]
>
> [Soulignement ajouté]

33. Il a aussi été soutenu que la jurisprudence de l'OMC indique que les dispositions de sauvegarde transitoires devraient être interprétées dans le contexte de tous les accords de l'OMC, ainsi que l'a conclu un rapport du groupe spécial de l'OMC[7] qui traitait du mécanisme en vertu de l'article 6 de l'*Accord sur les textiles et les vêtements* (l'*ATV*) de l'OMC.

34. Le Tribunal constate que, par opposition à l'*Accord sur les sauvegardes*, qui incorpore expressément l'article XIX du *GATT de 1994*, le Protocole ne fait mention ni de l'*Accord sur les sauvegardes* ni de l'article XIX du *GATT de 1994*. Le Tribunal est d'avis que l'absence de tout renvoi à l'article XIX dans le Protocole signifie que l'« évolution imprévue des circonstances » ne constitue pas une exigence pertinente dans le cadre d'une enquête sur la désorganisation du marché.

35. Le Tribunal constate que les autres accords de l'OMC, y compris l'*ATV*, ont été négociés et conclus dans le cadre d'une seule réalisation qui est entrée en vigueur le 1er janvier 1994, tandis que le Protocole a fait l'objet de négociations distinctes et est entré en vigueur le 11 décembre 2001[8].

---

6. Ci-après *GATT de 1994*. Cet accord comprend les dispositions de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1947*.
7. *États-Unis — Mesure de sauvegarde transitoire appliquée aux fils de coton peignés en provenance du Pakistan* (2001), doc. de l'OMC WT/DS192/R (Rapport du Groupe spécial).
8. En ligne : ministère des Affaires étrangères et du Commerce international <http://w01.international.gc.ca/minpub/Publication.asp?publication_id=378986&Language=F>.

36. De plus, le Tribunal constate que la *Loi sur le TCCE* et le *Règlement sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*[9] régissent la présente enquête et, même si les accords internationaux peuvent être utilisés pour apporter des éclaircissements dans les cas ambigus ou à titre d'outils d'interprétation, le Tribunal n'est pas lié par ces accords. Quant à la détermination de la question de désorganisation du marché, puisque les dispositions de la *Loi sur le TCCE* et de son *Règlement* sont sans lacune et sans ambiguïté, il n'est pas nécessaire que le Tribunal ait recours aux accords internationaux relativement aux questions soulevées par les parties. Le raisonnement ci-dessus s'applique non seulement au critère se rapportant à l'« évolution imprévue des circonstances » dont il a déjà été traité, mais aussi aux autres exigences et obligations mentionnées par les conseillers qui font partie soit de l'*Accord sur les sauvegardes* soit du *GATT de 1994*.

37. Autrement dit, pour décider de la désorganisation du marché, le Tribunal a le pouvoir discrétionnaire de recourir aux dispositions du Protocole pour l'éclairer, au besoin, dans certaines circonstances (p. ex. une lacune ou une ambiguïté dans les lois canadiennes). Par opposition, relativement à sa recommandation sur la mesure corrective, le Tribunal doit tenir compte des dispositions du Protocole, en vertu du libellé explicite du décret de saisine qui prévoit que la mesure corrective recommandée par le Tribunal doit être conforme aux droits et obligations du Canada dans le cadre d'accords sur le commerce international.

Cadre législatif

38. La décision que doit rendre le Tribunal est définie au paragraphe 30.22(6) de la *Loi sur le TCCE*, qui stipule que l'enquête du Tribunal a pour objet :

> [...] de déterminer, eu égard aux règlements pris en application des alinéas 40*a*) et *k*.1), si les marchandises originaires de la République populaire de Chine visées par la plainte sont importées en quantité tellement accrue ou dans des conditions telles que leur importation cause ou menace de causer une désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes.
>
> [...]

39. L'article 30.2 de la *Loi sur le TCCE* donne les définitions suivantes des expressions « désorganisation du marché » et « cause importante » :

> « désorganisation du marché » Accroissement rapide de la quantité de marchandises importées, en termes absolus ou par rapport à la production nationale de ces marchandises, qui constitue une cause importante de dommage sensible ou de menace de dommage sensible à l'industrie nationale de marchandises similaires ou directement concurrentes.
>
> « cause importante » Toute cause sérieuse de dommage sensible ou de menace d'un tel dommage, sans qu'il soit nécessaire que l'importance de la cause soit égale ou supérieure à celle d'autres causes.

40. De plus, l'article 5.1 du *Règlement* prévoit que, pour décider si les marchandises originaires de la Chine faisant l'objet de la plainte sont importées en quantité tellement accrue

9. D.O.R.S./89-35 [*Règlement*].

ou dans des conditions telles que leur importation cause ou menace de causer une désorganisation du marché, le Tribunal examine entre autres les facteurs suivants :

> [...]
>
> *a*) le volume réel des marchandises originaires de la République populaire de Chine importées au Canada;
>
> *b*) l'effet de l'importation des marchandises sur les prix de marchandises similaires ou directement concurrentes au Canada;
>
> *c*) l'incidence de l'importation des marchandises sur les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes au Canada.
>
> [...]

41. Par application de ce cadre législatif, le Tribunal décidera d'abord si les barbecues de production nationale sont des marchandises similaires ou directement concurrentes par rapport aux barbecues importés de la Chine. Ce faisant, il examinera aussi la question des catégories de marchandises. Il déterminera ensuite quels producteurs canadiens constituent les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes.

42. Ensuite, le Tribunal déterminera s'il y a eu un accroissement rapide de la quantité de barbecues chinois importés, en termes absolus ou par rapport à la production de marchandises similaires ou directement concurrentes au Canada. Si le Tribunal conclut à l'existence d'un tel accroissement, il statuera ensuite sur la question de savoir si les producteurs nationaux ont subi un dommage sensible[10]. Le cas échéant, il décidera ensuite si les importations en provenance de la Chine sont une cause importante du dommage sensible, compte tenu des facteurs prescrits, ainsi que d'autres prétendues causes de dommage.

43. Si le Tribunal conclut à l'existence d'une désorganisation ou d'une menace de désorganisation du marché, il recommandera, conformément au décret de saisine, une mesure qui s'impose en vue de corriger cette désorganisation ou menace de désorganisation du marché. Il décidera ensuite de la question des demandes d'exclusion de produits.

44. Le Tribunal constate que, aux fins de ses délibérations sur la désorganisation du marché et la mesure corrective, il a tenu compte de tous les éléments de preuve au dossier, y compris les exposés des parties dont les témoins n'ont pas comparu à l'audience.

Marchandises similaires ou directement concurrentes

45. L'article 3 du *Règlement* définit « marchandises similaires ou directement concurrentes » ainsi :

> [...]
>
> *a*) des marchandises qui sont identiques à tous égards aux marchandises visées par une plainte;
>
> *b*) à défaut de marchandises visées à l'alinéa *a*), des marchandises dont les usages et autres caractéristiques s'apparentent étroitement à celles visées par la plainte.

10. Le Tribunal n'examinera la question de la menace de dommage sensible que s'il détermine que les producteurs nationaux n'ont pas subi de dommage sensible.

46. À l'étude de la question des marchandises similaires ou directement concurrentes, le Tribunal, dans des cas précédents, a tenu compte de divers facteurs, y compris les caractéristiques physiques des marchandises, leur méthode de fabrication, leurs caractéristiques de marché (comme leur caractère substituable, l'établissement des prix et la distribution) et la question de savoir si les marchandises répondent aux mêmes besoins des clients[11].

47. À la lumière des éléments de preuve au dossier, le Tribunal conclut que les barbecues de production nationale s'apparentent étroitement aux barbecues chinois au niveau de leurs caractéristiques physiques et de marché, et que ces marchandises répondent aux mêmes besoins des clients. En ce qui a trait à leur méthode de fabrication, il reconnaît que la méthode de fabrication des foyers en aluminium coulé est différente de celle utilisée pour fabriquer les foyers en acier estampé. Cependant, le Tribunal est d'avis que le fait que les marchandises ont en commun les mêmes caractéristiques de marché et des utilisations finales semblables et qu'elles répondent aux mêmes besoins des clients l'emporte sur de telles différences en l'espèce. Il constate également que, même si certains barbecues peuvent présenter un ensemble différent de caractéristiques, comme un brûleur latéral, une rôtissoire, un plus grand nombre de BTU, une surface de cuisson plus grande, des composants en acier inoxydable, des tablettes ou différents éléments du meuble support, leur utilisation finale principale est la même. Le Tribunal conclut donc que les barbecues produits au Canada sont des marchandises similaires ou directement concurrentes par rapport aux barbecues importés de la Chine.

Catégories de marchandises

48. Char-Broil a soutenu que le Tribunal devrait juger que les barbecues au gaz propane et les barbecues au gaz naturel constituent des catégories distinctes de marchandises similaires ou directement concurrentes. Elle a soutenu que les barbecues au gaz naturel occupent une part limitée du marché et commandent une majoration de prix et qu'un consommateur qui n'a pas accès à une source de gaz naturel n'achètera pas de barbecue au gaz naturel.

49. Le Tribunal n'est pas d'avis que ces motifs suffisent pour conclure que les barbecues au gaz propane et les barbecues au gaz naturel constituent deux catégories distinctes de marchandises. Il constate d'abord que les utilisations finales des barbecues au gaz propane et des barbecues au gaz naturel sont les mêmes et que ces barbecues répondent généralement aux mêmes besoins des clients. De plus, un consommateur qui a accès à une source de gaz naturel peut très bien décider d'acheter un barbecue au gaz propane. En outre, les barbecues au gaz propane et les barbecues au gaz naturel sont tous deux fabriqués au moyen du même matériel et, même si les caractéristiques de certains de leurs composants sont différentes, ces différences sont peu nombreuses et mineures au vu de leurs caractéristiques communes.

50. Char-Broil a ajouté que les barbecues combinés au gaz propane et au charbon de bois devraient aussi appartenir à une catégorie distincte de marchandises. Pour les mêmes motifs que ceux énoncés ci-dessus, le Tribunal n'est pas convaincu que les différences entre les barbecues combinés au gaz propane et au charbon de bois et les autres types de barbecues

11. *Enquête de sauvegarde globale concernant l'importation de bicyclettes et de cadres de bicyclettes peints et finis* (septembre 2005), GS-2004-001 et GS-2004-002 (TCCE) à la p. 12; *Enquête de sauvegarde concernant l'importation de certaines marchandises de l'acier* (août 2002), GC-2001-001 (TCCE) aux pp. 16-17.

soient suffisamment importantes pour justifier l'établissement d'une catégorie distincte de marchandises.

51. Lucas a avancé que les barbecues faits sur demande et vendus sous étiquette privée constituent une catégorie distincte de marchandises. Elle a soutenu que ces barbecues présentent des possibilités illimitées de conception et de style et qu'ils existent sur le marché uniquement par suite du souhait d'un détaillant et des services de développement de Lucas visant à créer un produit unique pour ce détaillant. Une des différences les plus importantes soulignées par Lucas se rapporte au degré de collaboration qui caractérise le développement d'une gamme de biens de consommation vendus sous étiquette privée et à l'investissement de capitaux conjoint consenti par le fabricant de matériel d'origine et l'acheteur.

52. Aucun de ces arguments ne convainc le Tribunal que les barbecues faits sur demande et vendus sous étiquette privée constituent une catégorie distincte de marchandises. Ces barbecues présentent les mêmes caractéristiques physiques que les barbecues des marques nationales, et ils répondent sans aucun doute aux mêmes besoins des clients. Que le développement de ce type de barbecue fasse appel à un apport conjoint de capitaux et d'efforts n'est pas un facteur pertinent pour décider si de telles marchandises constituent une catégorie distincte de marchandises.

53. Lucas a de plus soutenu que le Tribunal devrait traiter les barbecues au gaz assujettis à un brevet canadien, américain ou chinois comme une catégorie distincte de marchandises. À l'appui de son argument, elle a soutenu que les autorités chargées de veiller à ce que les brevets ou les certificats de dessins industriels, ou les deux, ne soient délivrés que relativement aux articles présentant un caractère unique et original ont déjà décidé du caractère distinct des produits, et que le Tribunal devrait le reconnaître. Lucas a ajouté que, si une mesure de sauvegarde devait être appliquée, elle pourrait entraîner une perte d'investissement relatif aux droits de propriété intellectuelle.

54. Le Tribunal rejette cet argument. Le droit des sauvegardes et le droit des brevets constituent deux sphères séparées et distinctes du droit, chacune ayant ses principes uniques et son propre champ de compétence. Le fait que des produits brevetés puissent faire partie des marchandises jugées similaires aux marchandises en question, brevetées ou pas, ne signifie pas que ces produits perdront leur caractère distinct aux termes du droit des brevets, ou qu'un tel jugement entraînera la contrefaçon de brevets. Dans le contexte d'une analyse des catégories de marchandises, il se peut certes qu'il soit conclu que deux produits brevetés ont en commun des caractéristiques physiques et de mêmes utilisations finales et répondent aux mêmes besoins des clients, même si un produit breveté peut présenter des caractéristiques ou des attributs physiques additionnels qui le rendent distinct sous le régime du droit des brevets. Le Tribunal constate que rien en l'espèce ne distingue les barbecues brevetés des barbecues non brevetés dans une mesure suffisante pour justifier une catégorie distincte de marchandises.

55. Winners a soutenu que, puisque les producteurs nationaux n'ont pas déposé d'éléments de preuve de la production, de la vente ou de l'importation de barbecues dont la surface de cuisson principale est de plus de 550 à 1 500 pouces carrés, de tels barbecues ne sont ni similaires ni directement concurrents aux barbecues réellement produits et vendus par Onward et Fiesta.

56. Le Tribunal constate d'abord que, d'après les éléments de preuve, certains producteurs nationaux fabriquent des barbecues dont la surface de cuisson atteint jusqu'à 1 512 pouces carrés[12]. Par conséquent, les éléments de preuve ne corroborent pas l'affirmation de Winners à cet égard. De plus, le Tribunal conclut que, même si la taille de ces barbecues est plus grande, il ressort des éléments de preuve qu'ils présentent les mêmes caractéristiques physiques et répondent aux mêmes besoins des clients que ceux dont la surface de cuisson est moins grande et, de ce fait, qu'ils ne doivent pas être classés dans une catégorie distincte de marchandises.

57. Étant donné ce qui précède, le Tribunal conclut que les barbecues qui font l'objet de l'enquête constituent une seule catégorie de marchandises.

Producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes

58. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que les producteurs nationaux n'ont pas qualité pour agir en l'espèce en vertu de l'alinéa 30.22(3)*b*) de la *Loi sur le TCCE*, puisque les producteurs nationaux qui ont indiqué leur appui à la plainte ne satisferaient pas au critère de la « part importante » si le Tribunal devait exclure les producteurs nationaux qui sont aussi des importateurs.

59. L'alinéa 30.22(3)*b*) de la *Loi sur le TCCE* stipule ce qui suit :

> (3) Sur réception d'une plainte comportant les éléments visés au paragraphe (2), le Tribunal ouvre une enquête sur la plainte s'il est convaincu :
>
> [...]
>
> *b*) que la plainte est déposée par les producteurs nationaux d'une part importante des marchandises similaires ou directement concurrentes produites au Canada, ou en leur nom.

60. Dans sa décision d'ouvrir la présente enquête, rendue le 11 juillet 2005, le Tribunal a déclaré ce qui suit :

> [...]
>
> 32. Aux termes de l'alinéa 30.22(3)*b*) de la *Loi sur le TCCE*, le Tribunal doit être convaincu qu'Onward, le plaignant, et Fiesta, la partie qui appuie la plainte, sont responsables d'une part importante de la production nationale de marchandises similaires ou directement concurrentes. Les renseignements dans la plainte indiquent que le volume de la production nationale d'Onward et de Fiesta est de plus de 50 p. 100.
>
> 33. Compte tenu de ces renseignements, le Tribunal est convaincu que la plainte a été déposée par des producteurs d'une part importante de la production nationale de marchandises similaires ou directement concurrentes, ou en leur nom.
>
> [...]

61. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que le paragraphe 4(1) du *Règlement* oblige le Tribunal à tenir compte de la question de savoir si un producteur national est, notamment, aussi importateur ou exportateur de marchandises similaires ou directement

12. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, à la p. 196; pièce du Tribunal CS-2005-001-10.02D (protégée), dossier administratif, vol. 4 à la p. 109.64; pièce du Tribunal CS-2005-001-10.05 (protégée), dossier administratif, vol. 4A à la p. 290.

concurrentes. À ce motif, elles ont soutenu que le Tribunal doit exclure certains producteurs nationaux de la « branche de production nationale »[13], ce qui signifierait que le critère de la « part importante » ne pourrait être satisfait.

62. Le paragraphe 4(1) du *Règlement* stipule ce qui suit :

> 4. (1) En vue d'ouvrir une enquête en vertu des paragraphes [...] 30.22(3) [...] de la Loi, le Tribunal, pour décider si l'un ou l'autre des alinéas [...] 30.22(3)*b*) [...] de la Loi a été respecté, vérifie si le producteur national est :
>
> *a*) un véritable producteur national qui produit au Canada des marchandises similaires ou directement concurrentes;
>
> *b*) lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises similaires ou directement concurrentes;
>
> *c*) aussi importateur ou exportateur de marchandises similaires ou directement concurrentes.

63. Le Tribunal est d'avis que le paragraphe 4(1) du *Règlement* peut lui conférer[14] un pouvoir discrétionnaire d'exclure certains producteurs nationaux dans les circonstances prescrites; cependant, il a tenu compte des facteurs qui y figurent et conclut que les éléments de preuve ne le convainquent pas en l'espèce d'exercer un tel pouvoir discrétionnaire. Il confirme donc qu'il est convaincu que la plainte est déposée par les producteurs nationaux d'une part importante de la production nationale de marchandises similaires ou directement concurrentes, ou pour le compte de ces derniers, ce qui satisfait donc au critère prévu à l'alinéa 30.22(3)*b*) de la *Loi sur le TCCE*.

64. Par conséquent, le Tribunal détermine que, aux fins de la présente enquête, les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes sont les suivants : Onward, Fiesta, Crown, CFM, Napoleon et Jackson.

Accroissement rapide des importations

65. Les parties appuyant la plainte ont soutenu que, depuis 2001, les importations de barbecues en provenance de la Chine augmentent rapidement et qu'il y a eu un accroissement massif du nombre de barbecues chinois entrant au Canada.

---

13. Le Tribunal constate que la *Loi sur le TCCE* et le *Règlement* renvoient, à de nombreuses reprises, à l'expression « producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes ». Il constate également que la définition de la « désorganisation du marché » à l'article 30.2 de la *Loi sur le TCCE* (et au paragraphe 77.1(1) du *Tarif des douanes*) n'emploie pas cette expression, mais plutôt l'expression « branche de production nationale ». En outre, l'expression « branche de production nationale » n'est pas définie dans la *Loi sur le TCCE*, le *Règlement* ou le *Tarif des douanes*. Par conséquent, aux fins de la présente enquête, le Tribunal a interprété l'expression « branche de production nationale » utilisée dans la définition de l'expression « désorganisation du marché » comme signifiant « les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes », étant donné le contexte de la disposition.
14. Le Tribunal constate que le pouvoir discrétionnaire d'exclure un producteur aux termes du paragraphe 2(1) de la *LMSI*, relativement à la définition de « branche de production nationale », est plus explicite que tout pouvoir discrétionnaire prévu aux termes du paragraphe 4(1) du *Règlement*.

66. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que le taux d'augmentation de la quantité de barbecues chinois importés s'est beaucoup stabilisé durant la période visée par l'enquête du Tribunal. Elles ont ajouté que l'accroissement des importations de barbecues chinois durant la période visée par l'enquête du Tribunal n'a pas atteint le seuil prévu aux termes du paragraphe 30.22(3) de la *Loi sur le TCCE*.

67. Le tableau 1 montre les importations de barbecues chinois au Canada et la production nationale de barbecues aux années civiles 2002 à 2004 et aux trimestres se terminant les 31 mars 2004 et 2005.

Tableau 1
Importations apparentes provenant de la Chine et production nationale

				Janv. – mars	
	2002	2003	2004	2004	2005
Importations provenant de la Chine[1] (en unités)	89 608	218 017	412 053	159 845	174 776
Variation en %		143	89		9
Total de la production nationale	768 324	702 336	738 639	279 979	308 956
Variation en %		(9)	5		10
Importations provenant de la Chine par rapport à la production nationale (en %)	12	31	56	57	57

1. Comprend une quantité négligeable d'importations directes par les producteurs nationaux.

Source : *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-25, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 17; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-25A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 133.

68. La quantité de barbecues importés de la Chine s'est accrue sensiblement à chaque année complète de la période visée par l'enquête, l'accroissement net entre 2002 et 2004 atteignant plus de 350 p. 100. La tendance des importations accrues s'est poursuivie au premier trimestre de 2005, les importations provenant de la Chine croissant alors de 9 p. 100 par rapport au premier trimestre de 2004. Les producteurs nationaux n'ont pas importé directement de barbecues de la Chine durant la période eu égard à laquelle le Tribunal a recueilli des données, sauf en quantité négligeable en 2004[15].

69. La rapidité de l'accroissement des importations de barbecues provenant de la Chine est particulièrement évidente lorsqu'on la compare avec le repli de la production nationale. En 2002, le ratio des importations provenant de la Chine par rapport à la production nationale était de 12 p. 100. Ce ratio a augmenté, passant à 31 p. 100 en 2003 et à 56 p. 100 en 2004, et est resté à ce niveau au premier trimestre de 2005.

70. Selon le Tribunal, il y a sans doute eu un accroissement rapide des importations de barbecues provenant de la Chine, à la fois en termes absolus et par rapport à la production de marchandises similaires au Canada.

15. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 160.

Dommage sensible

71. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que le seuil déterminant le dommage sensible dans une enquête sur la désorganisation du marché doit être plus élevé que dans les enquêtes sur le dumping et sur le subventionnement. À cet égard, le Tribunal constate que la notion de dommage sensible est au cœur des deux types d'enquête et précise que ni la *Loi sur le TCCE* ni la *LMSI* ne définissent l'expression « dommage sensible ».

72. Selon le Tribunal, une lecture de la *Loi sur le TCCE* ne corrobore pas l'interprétation fournie ci-dessus. Si l'intention du Parlement avait été qu'un seuil différent devait s'appliquer pour déterminer le dommage sensible dans une enquête sur la désorganisation du marché, il l'aurait expressément énoncé. Par exemple, la *Loi sur le TCCE* prévoit un seuil différent, celui du « dommage grave », dans le contexte d'enquêtes de sauvegarde globales.

73. Dans la présente enquête, le Tribunal a donc appliqué le même seuil de dommage qu'il applique dans le cadre de ses enquêtes sur le dumping et le subventionnement aux termes de la *LMSI*. Pour décider si les producteurs nationaux ont subi un dommage sensible, le Tribunal a tenu compte des indicateurs dont il tient compte dans une enquête sur le dumping ou le subventionnement, y compris les variations du niveau de production, de l'emploi, des ventes, de la part du marché, des profits et pertes, de la productivité, des investissements, de la capacité, de l'utilisation de la capacité et des stocks, et qui sont pertinents dans la présente enquête. Il a tenu compte de l'effet des prix des marchandises importées pour décider de la question de savoir si les barbecues provenant de la Chine sont une cause importante de dommage sensible.

74. Également en conformité avec sa pratique aux termes de la *LMSI*, le Tribunal a mené son analyse de dommage sur une base collective, par opposition à une analyse par producteur. À cet égard, il constate que, même si le rendement des producteurs nationaux varie en fonction de chaque producteur, il statuera sur la question de savoir si les barbecues provenant de la Chine ont causé, dans leur ensemble, un dommage aux producteurs nationaux, dans leur ensemble.

75. Les producteurs nationaux ont dit avoir subi un dommage sensible y compris une baisse de leur volume de ventes, de leur part du marché, de leur revenu, de leur rentabilité et de l'utilisation de leur capacité. À titre subsidiaire, ils ont soutenu que leur situation financière actuelle était telle que la présence continue des barbecues importés de la Chine sur le marché national menaçait de leur causer un dommage sensible.

76. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que les producteurs nationaux n'avaient pas subi de dommage sensible et n'étaient pas menacés d'en subir un. Elles ont soutenu que, bien qu'un producteur ait perdu quelques ventes, d'autres ont maintenu des résultats financiers relativement bons.

77. Le tableau 2 montre des indicateurs économiques clés pour les producteurs nationaux de barbecues.

Tableau 2
Indicateurs économiques

2002 = 100
Janv. – mars 2004 = 100

	2002	2003	2004	Janv. – mars 2004	Janv. – mars 2005
Production (en unités)	768 324	702 336	738 639	279 979	308 956
Variation en %		(9)	5		10
Ventes à partir de la production nationale (indexées – en unités)	100	92	83	100	103
Variation en %		(8)	(10)		3
Exportations (indexées – en unités)	100	122	139	100	143
Variation en %		22	14		43
Marché apparent (en unités)	897 353	852 253	1 060 132	404 285	435 406
Variation en %		(5)	24		8
Ventes/achats d'importations provenant de la Chine (en unités)	89 608	214 776	409 995	160 583	169 007
Variation en %		140	91		5
Ventes à partir de la production nationale – Part du marché (indexées – en unités)	100	97	71	100	96
Variation en %		(3)	(27)		(4)
Ventes/achats d'importations provenant de la Chine – Part du marché (en %)	10	25	39	40	39
Variation en %		150	56		(3)
Capacité pratique (en unités)	1 384 850	1 435 100	1 535 300	447 187	447 387
Variation en %		4	7		0
Taux d'utilisation de la capacité (en %)	55	49	48	63	69
Variation en %		(12)	(2)		10
Stocks (en unités)	145 672	108 664	121 579	113 089	125 218
Variation en %		(25)	12		11
Investissements (indexés – en 000 $)	100	174	30	58[1]	21[2]
Variation en %		74	(83)	98	(64)
Emploi direct	677	681	783	666	684
Variation en %		1	15		3
Emploi total	768	778	885	773	802
Variation en %		1	14		4
Heures travaillées – Emploi total (en 000)	1 471	1 519	1 749	488	553
Variation en %		3	15		13
Productivité (en unités/heures d'emploi direct)	0,59	0,53	0,48	0,64	0,62
Variation en %		(11)	(10)		(3)

1. Investissement prévu en 2005.
2. Investissement prévu en 2006.

Source : *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-25, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 48-49; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-25A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 136, 157, 158; *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-26 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 30, 51; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 136, 158.

Production, ventes et part du marché

78. La production nationale de barbecues a affiché un recul, passant de 768 000 unités en 2002 à 739 000 unités en 2004, soit une baisse de 4 p. 100. Au premier trimestre de 2005, la production nationale de barbecues a augmenté de presque 29 000 unités par rapport au premier trimestre de 2004, soit une hausse de 10 p. 100.

79. Le marché des barbecues s'est replié de 5 p. 100 en 2003, mais a rebondi de 24 p. 100 en 2004, affichant une augmentation nette de plus de 160 000 unités entre 2002 et 2004. Le marché a poursuivi sa croissance au premier trimestre de 2005, augmentant de 31 000 unités par rapport au premier trimestre de 2004.

80. Bien que le marché des barbecues ait affiché une augmentation de 18 p. 100 entre 2002 et 2004, les producteurs nationaux n'ont pas participé à cette croissance. Le nombre de barbecues de production nationale vendus par les producteurs nationaux a baissé de 17 p. 100 entre 2002 et 2004. L'augmentation de 3 p. 100 que les ventes ont enregistrée au premier trimestre de 2005, par rapport au premier trimestre de 2004, restait inférieure à la croissance de 8 p. 100 du marché.

81. La part du marché détenue par les producteurs nationaux a chuté de 30 p. 100 entre 2002 et 2004. Durant la même période, la part du marché détenue par les barbecues chinois a augmenté, passant de 10 à 39 p. 100. La situation au premier trimestre de 2005 était, pour l'essentiel, inchangée par rapport au premier trimestre de 2004.

82. Le Tribunal constate qu'en 2004 seulement, si les producteurs nationaux avaient maintenu la part du marché qu'ils détenaient en 2002, ils auraient vendu 40 p. 100 de plus de barbecues qu'ils n'en ont effectivement vendu.

83. La quantité de barbecues exportés par les producteurs nationaux a augmenté de 40 p. 100 entre 2002 et 2004, les exportations représentant une part croissante de la production, dans la foulée de la chute des ventes sur le marché national.

Capacité, utilisation de la capacité, stocks et investissements

84. La capacité a augmenté à chaque année complète de l'enquête, affichant une hausse de 4 p. 100 en 2003 et de 7 p. 100 en 2004. Au premier trimestre de 2005, la capacité est demeurée inchangée par rapport au premier trimestre de 2004. Sur une base annuelle, le taux d'utilisation de la capacité de la production nationale de barbecues a baissé, passant de 55 p. 100 en 2002 à 48 p. 100 en 2004. Ce taux a augmenté au premier trimestre de 2005, passant à 69 p. 100, par rapport à 63 p. 100 au premier trimestre de 2004. Le Tribunal constate que, étant donné le caractère saisonnier du produit, l'utilisation de la capacité a tendance à atteindre ses sommets aux premier et quatrième trimestres de l'année.

85. Le niveau des stocks détenus par les producteurs nationaux a fluctué durant la période visée par l'enquête, chutant de 25 p. 100 en 2003 et augmentant de 12 p. 100 en 2004. Les stocks ont augmenté de 11 p. 100 au premier trimestre de 2005.

86. Même si les niveaux annuels des investissements ont fluctué durant la période visée par l'enquête, le Tribunal constate que les investissements ont été considérablement moindres en 2004 qu'en 2002. En outre, les investissements prévus pour 2006 sont les plus faibles de toutes les périodes examinées par le Tribunal.

Emploi, heures travaillées et productivité

87. Entre 2002 et 2004, l'emploi direct des producteurs nationaux a augmenté de 106 personnes, soit 16 p. 100. L'emploi total et les heures travaillées ont suivi la même tendance. La productivité a reculé de 11 et de 10 p. 100, respectivement, en 2003 et en 2004.

Indicateurs de rendement financier

88. Le tableau 3 montre les indicateurs de rendement financier des producteurs nationaux de barbecues.

Tableau 3
État des résultats consolidés – Ventes nationales

2002 = 100
Janv. – mars 2004 = 100

	2002	2003	2004	Janv. – mars 2004	Janv. – mars 2005
NIVEAUX (000 $)					
Ventes nettes	100	93	86	100	98
Coût des marchandises vendues	100	96	92	100	103
Marge brute	**100**	**86**	**66**	**100**	**85**
Frais généraux, de vente et d'administration	100	101	106	100	90
Frais financiers	-	-	-	-	-
Bénéfice net (perte) avant impôt	**100**	**55**	**(12)**	**100**	**78**
EN $/UNITÉ					
Ventes nettes	100	101	108	100	95
Coût des marchandises vendues	100	103	116	100	99
Marge brute	**100**	**92**	**83**	**100**	**82**
Frais généraux, de vente et d'administration	100	109	133	100	87
Frais financiers	-	-	-	-	-
Bénéfice net (perte) avant impôt	**100**	**59**	**(15)**	**100**	**76**

Nota :
1. Ne comprend qu'Onward, Fiesta et Crown.
2. L'exercice financier d'Onward et celui de Crown se terminent le 31 décembre. L'exercice financier de Fiesta se termine le 30 septembre.
3. Les frais financiers déclarés étaient négligeables.

Source : *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 153.

89. Les recettes nettes tirées des ventes nationales de barbecues par les producteurs nationaux ont baissé durant la période visée par l'enquête et affichaient une baisse de 14 p. 100

en 2004 par rapport à 2002. Au premier trimestre de 2005, le mouvement à la baisse s'est poursuivi, les recettes nettes tirées des ventes se repliant d'une autre tranche de 2 p. 100 par rapport au premier trimestre de 2004.

90. Les profits, selon les marges brutes et le bénéfice net avant impôt, ont aussi enregistré une baisse importante durant la période visée par l'enquête. Entre 2002 et 2004, les marges brutes ont chuté du tiers, et le bénéfice net avant impôt a reculé de plus de 100 p. 100, les producteurs nationaux essuyant une perte nette en 2004. Cette détérioration s'est poursuivie au premier trimestre de 2005, les marges brutes et le bénéfice net avant impôt étant, respectivement, de 15 et de 22 p. 100 inférieures à leur niveau du premier trimestre de 2004.

91. Les résultats unitaires montrent aussi une baisse des marges brutes et du bénéfice net avant impôt, car le revenu net tiré des ventes n'a pas augmenté autant que le coût des marchandises vendues et les autres dépenses. Les producteurs nationaux n'ont pas pu hausser leur revenu unitaire suffisamment pour compenser les augmentations du coût des matières, y compris le coût de l'aluminium et de l'acier, et les investissements liés aux outils et matrices, au matériel et aux marques de commerce. Pour maintenir leur même marge de bénéfice net avant impôt en 2004 qu'en 2002, les producteurs nationaux auraient dû tirer de leurs ventes des recettes unitaires nettes en 2004 de 10 p. 100 supérieures à celles qu'ils ont effectivement réalisées.

92. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que les producteurs nationaux ont subi un dommage sensible sous forme de baisse de volume de ventes, de part du marché, de recettes tirées des ventes et de profits. Ils n'ont pas pu augmenter leur prix suffisamment pour demeurer rentables. Selon le Tribunal, le faible rendement financier des producteurs nationaux a eu un effet néfaste sur leurs liquidités et leur capacité de recouvrer le capital investi, sans parler de leur capacité de prévoir des investissements futurs. Le Tribunal est d'avis que ne serait-ce l'augmentation des ventes à l'exportation des producteurs nationaux, leurs résultats auraient été bien pires, car la production aurait chuté encore davantage.

Cause importante de dommage

93. Étant donné que le Tribunal a conclu que les producteurs nationaux ont subi un dommage sensible, il doit maintenant décider de la question de savoir si les importations provenant de la Chine sont une cause importante de ce dommage sensible. Comme il a déjà été indiqué, l'article 5.1 du *Règlement* prévoit que, pour décider de cette question, le Tribunal doit examiner le volume réel des importations, l'effet des importations sur les prix et l'incidence des importations sur les producteurs nationaux. Il examinera également les autres prétendues causes de dommage.

94. Au titre de question préliminaire, le Tribunal constate que le gouvernement de la Chine a soutenu que la norme de causalité qui s'applique dans une enquête sur la désorganisation du marché aux termes de la *Loi sur le TCCE* doit être plus rigoureuse que celle qui est appliquée dans le cadre d'enquêtes sur le dumping et le subventionnement aux termes de la *LMSI*, puisque la définition de « désorganisation du marché » de la *Loi sur le TCCE* prévoit que les importations en provenance de la Chine doivent être une « cause importante » du dommage sensible. Le gouvernement de la Chine a soutenu que le Tribunal doit porter son attention sur le sens ordinaire du mot « important » dans l'interprétation de la norme de causalité et que cette approche donnera lieu à un seuil plus élevé.

95. Le Tribunal constate que, au sens de la *Loi sur le TCCE*, l'expression « cause importante » s'entend de ce qui suit :

> « cause importante » Toute cause sérieuse de dommage sensible ou de menace d'un tel dommage, sans qu'il soit nécessaire que l'importance de la cause soit égale ou supérieure à celle d'autres causes.

96. Le Tribunal constate également que le sens statutaire de l'expression prévaut sur son sens ordinaire[16]. Il a donc mené son analyse de la causalité en se fondant sur ce sens statutaire.

Volume réel des importations

97. La quantité de barbecues importés de la Chine a augmenté, passant de 90 000 unités en 2002 à 412 000 unités en 2004, soit plus que le quadruple. Durant la même période, le marché total a augmenté de seulement 163 000 unités, ce qui représente environ la moitié de l'accroissement des importations provenant de la Chine uniquement. Plus particulièrement, le Tribunal constate que, en 2003, une quantité additionnelle de 128 000 barbecues chinois ont été importés sur un marché qui avait rétréci de 45 000 unités par rapport à l'année précédente. Les importations ont continué d'augmenter en 2005. Au premier trimestre, presque 15 000 unités de plus qu'au premier trimestre de 2004 ont été importées de la Chine.

98. Entre 2002 et 2004, le marché des barbecues a affiché une croissance de 18 p. 100, et les ventes des producteurs nationaux ont reculé d'un pourcentage presque identique. Toutefois, les importations en provenance de la Chine se sont accrues de 140 p. 100 en 2003 et d'une autre tranche de 90 p. 100 en 2004, pour une augmentation totale de plus de 350 p. 100 durant cette même période de trois ans.

99. La part du marché détenue par les importations provenant de la Chine a presque quadruplé durant la période visée par l'enquête, passant de 10 p. 100 en 2002 à 39 p. 100 en 2004. Cette part accrue contraste avec la baisse de 30 p. 100 de part du marché détenue par les producteurs nationaux.

100. De l'avis du Tribunal, il ressort clairement de l'analyse ci-dessus que les barbecues importés de la Chine en quantités sans cesse accrues ont déplacé des ventes nationales. Cet état des choses a eu pour conséquence que, plutôt que de pouvoir tirer profit de la croissance robuste du marché, les producteurs nationaux ont de fait perdu des ventes durant une période d'expansion du marché.

101. Les parties s'opposant à la plainte ont soutenu que les barbecues chinois avaient remplacé les importations d'autres provenances et que, en vaste majorité, les importations accrues en provenance de la Chine n'avaient pas enlevé de ventes aux producteurs nationaux.

---

16. À cet égard, Ruth Sullivan, *Sullivan and Driedger on the Construction of Statutes*, 4e éd., Toronto, Butterworths, 2002 à la p. 51, affirme ce qui suit :

> [...] Lorsqu'un mot est défini dans une loi, le caractère exécutoire du sens prescrit dépend non pas d'une convention linguistique commune mais de la souveraineté du législateur. Le sens prescrit peut s'apparenter étroitement au sens usuel du mot ainsi défini (qu'il s'agisse d'un terme de la langue courante ou d'un terme technique) ou il peut s'en écarter radicalement (même si un écart radical enfreindrait les normes de rédaction courantes). Dans l'un ou l'autre de ces cas, les interprètes sont tenus d'appliquer le sens prescrit par le législateur, qui peut incorporer, ou pas, le sens usuel [...].
>
> [Traduction]

Elles ont ajouté que des barbecues chinois à caractère novateur avaient entraîné la croissance sur le marché national car ils avaient suscité une nouvelle demande.

102. Le Tribunal reconnaît que les importations provenant de la Chine ont également déplacé des ventes de barbecues provenant d'autres pays durant la période visée par l'enquête[17]. Toutefois, si les barbecues chinois avaient simplement remplacé des produits provenant d'autres pays, le Tribunal ne s'attendrait pas à constater une croissance aussi importante des ventes des importations provenant de la Chine comparativement à la perte des ventes d'importations provenant d'autres pays.

103. Peu importe si la nature des barbecues chinois a contribué à la croissance du marché national, le Tribunal constate que les producteurs nationaux n'ont pas participé à cette croissance et ont perdu une part substantielle du marché durant la période visée par l'enquête.

104. Le Tribunal reconnaît également qu'il y a eu une importante concurrence au sein même de la branche de production et que, à certaines années, chez certains clients au détail, un producteur national perdrait des ventes au profit d'autres producteurs nationaux. Toutefois, le résultat net a été que les producteurs nationaux, dans l'ensemble, ont perdu une part du marché au profit des importations des barbecues provenant de la Chine.

Effet sur les prix

105. Le tableau 4 montre les valeurs unitaires moyennes des ventes faites à partir de la production nationale et des ventes/achats d'importations provenant de la Chine.

Tableau 4
Ventes/achats d'importations provenant de la Chine et à partir de la production nationale – valeur unitaire

(en $/unité)

				Janv. – mars	
	2002	2003	2004	2004	2005
NIVEAU					
Ventes à partir de la production nationale	231	229	254	248	248
Ventes/achats d'importations provenant de la Chine[1]	128	209	214	198	218
VARIATION EN %					
Ventes à partir de la production nationale		(1)	11		(0)
Ventes/achats d'importations provenant de la Chine[1]		63	2		10

1. Comprend une quantité négligeable de ventes d'importations directes par les producteurs nationaux.

Source : *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-25A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 142.

17. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 136.

106. Le prix de vente unitaire moyen des barbecues de production nationale a légèrement baissé entre 2002 et 2003, mais a augmenté de plus de 10 p. 100 en 2004. Il est demeuré inchangé entre le premier trimestre de 2004 et le premier trimestre de 2005. La valeur unitaire moyenne des importations provenant de la Chine s'est accrue de façon constante au cours de la période visée par l'enquête, passant de 128 $ en 2002 à 214 $ en 2004, et atteignant 218 $ au premier trimestre de 2005. Le Tribunal constate que la valeur unitaire moyenne des importations provenant de la Chine a été inférieure, par une marge d'au moins 9 p. 100, au prix de vente unitaire moyen des barbecues nationaux à chaque période qu'il a examinée.

107. L'effet des barbecues chinois sur les prix des barbecues nationaux s'est manifesté d'une manière quelque peu différente selon les différents segments de prix de détail du marché.

108. Les barbecues importés de la Chine ont pour la première fois fait sentir leur présence sur le marché canadien en 2002, sur les segments des prix de détail inférieurs du marché[18]. Par exemple, le témoin de SCT a déclaré avoir acheté deux barbecues au prix d'ouverture reconnu (POR) pour la saison de 2002 chez Winners, plutôt que chez Fiesta[19]. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels les segments des prix de détail inférieurs représentent l'extrémité du marché axée sur le « volume »[20] et que les modèles de barbecues vendus sur ces segments ont une surface de cuisson plus petite et comptent moins de caractéristiques, et sont moins élaborées, que les modèles vendus sur les segments des prix plus élevés[21].

109. Le Tribunal constate plus particulièrement l'ampleur considérable de la sous-cotation des prix opérée par les importations provenant de la Chine en 2002. Des témoins de plusieurs grands détaillants, y compris SCT et Wal-Mart, ont déclaré que, lorsque les barbecues chinois étaient initialement entrés sur le marché canadien, leurs prix de vente de gros moindres leur permettaient de dégager une plus forte marge bénéficiaire, à un prix de détail donné, que ne le permettaient les barbecues nationaux[22]. Selon le Tribunal, cette concurrence initiale sur le segment des prix de détail inférieurs du marché a été davantage tributaire des prix considérablement moindres des barbecues chinois que de différences substantielles dans les caractéristiques des produits. À cet égard, Winners a reconnu que les barbecues qu'elle avait fournis à SCT en 2002 ne présentaient « [...] aucun élément additionnel en acier inoxydable, aucun avantage supplémentaire au niveau de la taille et aucune caractéristique additionnelle qui avaient été jugés particulièrement coûteux [...] »[23] [traduction].

110. La concurrence livrée par les barbecues chinois était tellement féroce sur le segment des prix de détail les plus bas du marché qu'en 2003 les producteurs nationaux avaient, pour l'essentiel, renoncé à ce segment et s'étaient tournés vers les importations pour compléter leurs

18. *Protected Pre-hearing Staff Report*, enquête n° NQ-2004-004, révisé le 16 novembre 2004, pièce du Tribunal CS-2005-001-18.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.3 aux pp. 141, 143, 145, 147, 149, 151.
19. Pièce de l'importateur E-01, para. 22, dossier administratif, vol. 9; pièce du Tribunal CS-2005-001-09.03, dossier administratif, vol. 3 à la p. 89.
20. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 94-95.
21. Pièce du Tribunal CS-2005-001-01, dossier administratif, vol. 1 à la p. 140.
22. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 231-232, 235-237, 316-317.
23. Pièce de l'importateur L-03, para. 70, dossier administratif, vol. 9A.

gammes de produits[24]. Cette tournure des événements explique en partie l'augmentation du prix de vente moyen des barbecues nationaux durant la période visée par l'enquête.

111. Au cours des années subséquentes, la nature de la concurrence livrée par les barbecues chinois a évolué à plusieurs égards.

112. Premièrement, considérant le marché, en moyenne, le degré relatif de sous-cotation des prix par les barbecues chinois s'est légèrement atténué, alors même que l'écart augmentait, en valeur absolue, entre 2003 et le premier trimestre de 2005. Selon le Tribunal, ce changement s'explique du fait que la sous-cotation s'exprimait davantage sous forme de caractéristiques additionnelles que du seul avantage au niveau du prix comme tel. Les prix des barbecues chinois ont légèrement augmenté, mais représentaient de plus en plus une valeur attrayante pour les détaillants[25]. Par exemple, Wal-Mart a soutenu avoir pu, pour la saison 2004, acheter un modèle à POR fabriqué en Chine qui comportait une gamme de caractéristiques que les producteurs nationaux ne pouvaient pas offrir à ce niveau des prix[26].

113. De plus, le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels les coûts de transport accrus expliquaient une partie du rétrécissement de l'écart entre les prix des barbecues chinois et ceux des barbecues de production nationale[27].

114. Deuxièmement, à compter de 2003, et tout en conservant le segment bas de gamme du marché, un nombre croissant de barbecues chinois ont été vendus sur les segments des prix de détail intermédiaires et supérieurs du marché, ce qui a contribué à l'augmentation globale constatée de la valeur unitaire moyenne des importations[28]. Le Tribunal estime que, sur ces segments du marché, la concurrence s'appuie moins sur le prix le plus bas que sur le nombre d'« accessoires ». En fait, à l'examen des barbecues qui se vendent dans les diverses fourchettes de prix de détail se situant entre 300 $ et 599 $, le Tribunal a constaté qu'en moyenne, pour les saisons 2003 à 2005, les valeurs unitaires des barbecues chinois étaient d'une façon générale supérieures à celles des barbecues de production nationale[29].

115. Le Tribunal constate que, parce que les barbecues chinois dominaient toujours le segment bas de gamme du marché (c.-à-d. sous le prix de détail de 200 $) et représentaient donc une forte proportion du marché, la valeur unitaire moyenne de tous les barbecues chinois est, de façon constante, demeurée inférieure à celle des barbecues de production nationale durant la période visée par l'enquête.

---

24. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 116-117.
25. *Ibid.* aux pp. 29-30, 110; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 209-210, 272, 314, 320.
26. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 317-318.
27. *Ibid.* aux pp. 231, 420; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 9 septembre 2005, aux pp. 204-205.
28. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-26 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 77; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 170, 172-173, 175, 177, 179.
29. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 149-152.

116. Même si, dans certains cas, des détaillants étaient disposés à payer davantage pour acheter des barbecues chinois sur les segments des prix de détail intermédiaires et supérieurs du marché, ils ont quand même pu réaliser des marges bénéficiaires similaires sur ces produits. En outre, les barbecues chinois étaient perçus comme possédant un « caractère impressionnant » susceptible d'attirer les clients et d'augmenter les revenus bruts[30].

117. Il y a accord général, même parmi les producteurs nationaux, que les barbecues de production chinoise offrent une plus grande gamme de caractéristiques, et particulièrement dans le cas de l'acier inoxydable, surtout sur les segments des prix de détail intermédiaires à supérieurs du marché[31]. Winners a soutenu avoir adopté des éléments de conception et des caractéristiques clés qui, jusque là, ne se retrouvaient que dans les barbecues haut de gamme et les a incorporés à des barbecues vendus à des prix reconnus moindres, comme ceux de la ligne Centro[MD] vendus par SCT[32]. D'une façon similaire, Onward a témoigné que ses clients pouvaient acheter des barbecues chinois dotés de toute une série de caractéristiques différentes[33].

118. Le Tribunal prend note du phénomène « de rehaussement rampant des caractéristiques », autrement dit de l'ajout de caractéristiques et d'un style plus élaboré à chaque année aux barbecues se vendant au même prix de détail. Par exemple, le témoin de SCT a reconnu que la version 2005 d'un barbecue de production chinoise qui se vendait à un prix de détail de 449 $ constituait un produit plus puissant et d'une plus grande taille, présentant davantage de caractéristiques et doté de plus d'accents en acier inoxydable que la version 2003 du même modèle vendu au détail à 449 $[34].

119. Comme il a déjà été indiqué, les producteurs nationaux n'ont pas pu augmenter leur prix suffisamment pour recouvrer leurs augmentations des coûts, y compris des coûts liés à l'ajout de caractéristiques et d'accents en acier inoxydable. De ce fait, ils n'ont pas pu suivre la concurrence des barbecues chinois dans la course aux caractéristiques. Le témoin de Wal-Mart a reconnu que les avantages au niveau des coûts dont bénéficient les producteurs chinois vis-à-vis des producteurs nationaux leur ont permis d'offrir des barbecues dotés de plus de caractéristiques à des prix reconnus comparables[35].

120. Quant au segment des prix les plus élevés du marché, le Tribunal constate qu'en 2003, des barbecues entièrement en acier inoxydable provenant de la Chine étaient entrés sur le marché canadien à des prix de détail inférieurs à 1 000 $[36]. Même si certains producteurs nationaux fabriquaient des barbecues entièrement en acier inoxydable avant cette période, ils les offraient généralement à des prix de détail considérablement plus élevés[37]. Par exemple, depuis 1995, Crown se spécialise dans les barbecues de grande taille, entièrement en acier

30. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 227-228, 258-259.
31. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 29-30, 110, 204, 209-210; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 8 septembre 2005, aux pp. 181-183.
32. Pièce de l'importateur L-03, paras. 16, 26, dossier administratif, vol. 9A.
33. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 29-30.
34. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 248-253.
35. *Ibid.* aux pp. 316-317.
36. Pièce de l'importateur K-03, para. 22, dossier administratif, vol. 9A.
37. Pièce du fabricant B-02, para. 5, dossier administratif, vol. 11.

inoxydable, assortis de prix de détail allant de 2 500 $ à 12 000 $. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels même un producteur ciblant un créneau particulier, comme Crown, fait face à la concurrence croissante des barbecues chinois de grande taille entièrement en acier inoxydable vendus dans les magasins « à grande surface » à environ la moitié du prix de ses modèles entièrement en acier inoxydable[38].

121. Onward a dit avoir conçu un barbecue entièrement en acier inoxydable pour la saison 2004, mais ne pas s'être outillée pour sa production parce qu'elle ne pouvait pas le produire à un coût suffisamment bas pour concurrencer les importations en provenance de la Chine. Fiesta a aussi développé un barbecue entièrement en acier inoxydable en 2004, mais n'en a pas lancé la production, pour les mêmes motifs[39]. D'une façon similaire, le témoin de Char-Broil a déclaré qu'il ne serait pas rentable au niveau des coûts d'investir les montants nécessaires en outillage et en matériel pour produire un barbecue en acier inoxydable à ses installations des États-Unis[40].

122. Les prix de détail des barbecues chinois entièrement en acier inoxydable ont poursuivi leur mouvement à la baisse et, à la saison 2005, ces barbecues étaient offerts aux consommateurs à un prix inférieur à 600 $[41].

123. En résumé, le Tribunal estime que l'effet négatif de l'importation de barbecues chinois sur les prix des barbecues de production nationale a eu un effet différent sur le segment des prix inférieurs et sur celui des prix intermédiaires à supérieurs du marché. Sur le segment des prix inférieurs, il s'agissait d'une concurrence d'égal à égal surtout fondée sur le prix, tandis qu'aux segments des prix intermédiaires à supérieurs, la concurrence était fondée sur l'offre de caractéristiques différentes ou plus nombreuses au même prix de détail.

Incidence sur les producteurs nationaux

124. Comme il a déjà été décrit, les producteurs nationaux n'ont pas pu concurrencer les barbecues importés de la Chine qui étaient offerts à des prix inférieurs à leurs propres prix ou qui comportaient un plus grand nombre de caractéristiques, ou des caractéristiques différentes, à des prix comparables ou supérieurs.

125. L'effet de l'incapacité des producteurs nationaux de livrer concurrence est manifeste au vu du recul de presque 20 p. 100 de leur volume de ventes entre 2002 et 2004. À cet égard, le Tribunal a examiné les achats de barbecues de certains gros détaillants et a constaté que, entre 2002 et 2004, leurs achats de barbecues provenant de la Chine avaient plus que doublé[42].

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 186-189.
39. Pièce du fabricant C-01, paras. 71-72, dossier administratif, vol. 11.
40. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 355-356.
41. Pièce de l'importateur K-03, para. 25, dossier administratif, vol. 9A; pièce de l'importateur L-03, para. 39, dossier administratif, vol. 9A.
42. Réponses protégées des importateurs aux demandes de renseignements additionnels envoyées le 15 juillet 2005, déposées sous les pièces du Tribunal CS-2005-001-13.01 (protégée), 13.04 (protégée), 13.08B (protégée), 13.09B (protégée), 13.10 (protégée), 13.12D (protégée), 13.14E (protégée), 13.15D (protégée) et 13.20C (protégée), dossier administratif, vol. 6.

126. Le recul des ventes des producteurs nationaux au sein d'un marché canadien florissant signifie que les importations de barbecues provenant de la Chine ont pu capturer une part sans cesse croissante du marché national, cette part passant de 10 p. 100 à presque 40 p. 100 en trois ans seulement.

127. L'augmentation modeste des prix de vente unitaires moyens des producteurs nationaux durant la période visée par l'enquête n'a pas suffi pour compenser la baisse substantielle du nombre d'unités vendues, ce qui a entraîné une détérioration marquée de leur santé financière, le tout aboutissant à une perte nette en 2004. Dans leur lutte pour livrer concurrence aux importations de la Chine en ce qui a trait aux marges et aux caractéristiques, les producteurs nationaux ont soit réduit leurs propres marges bénéficiaires et perdu des profits soit tenté de maintenir leurs prix et perdu des ventes, ce qui leur a tout autant fait perdre des profits.

Autres facteurs

128. Le défaut des producteurs nationaux d'offrir des caractéristiques et des conceptions novatrices a été cité au titre de facteurs importants ayant motivé les détaillants à se procurer des barbecues en Chine. Plus particulièrement, les parties s'opposant à la plainte ont souligné la lenteur des producteurs nationaux à incorporer l'acier inoxydable à leurs barbecues, en dépit de la demande croissante des consommateurs à cet égard.

129. Le Tribunal constate que les producteurs nationaux ont tenté de réagir à la tendance dans le sens de l'utilisation de l'acier inoxydable, même s'ils l'ont fait tardivement. Outre les tentatives d'Onward et de Fiesta visant à développer des modèles entièrement en acier inoxydable, les producteurs nationaux ont aussi ajouté davantage de caractéristiques en acier inoxydable à leurs modèles faits d'aluminium coulé au cours des dernières années[43]. Toutefois, les producteurs nationaux se sont heurtés à une contrainte dans leur tentative de poursuivre la course au niveau des caractéristiques, en raison de l'avantage au niveau des coûts dont bénéficiaient les producteurs chinois.

130. De toute façon, comme il a déjà été indiqué, le Tribunal est d'avis que les caractéristiques jouent un rôle plus important sur le segment des prix de détail supérieurs du marché tandis que, pour le détaillant, le prix auquel il peut acheter les barbecues est un facteur également, sinon plus, important sur le segment inférieur du marché. Par conséquent, le Tribunal n'admet pas l'argument selon lequel un manque de caractéristiques peut expliquer l'importante perte de part du marché subie par les producteurs nationaux. À cet égard, il constate que, même à la saison 2005, plus de 40 p. 100 de l'ensemble des barbecues vendus sur le marché national se vendaient toujours à des prix de détail inférieurs à 200 $[44].

131. Le Tribunal a aussi entendu des arguments selon lesquels les décisions des producteurs nationaux concernant la gestion des marques et des circuits de distribution ont contribué à tout dommage qui leur a été porté parce que les détaillants de masse ont été contraints de se tourner

43. Pièce du fabricant C-01, paras. 71-72, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 42-43.

44. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-26 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 77; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 170, 172-173, 175, 177, 179.

vers les barbecues chinois pour satisfaire leur besoin de produits distinctifs. La différenciation des produits est un élément important dans la stratégie de commercialisation de nombreux détaillants et elle leur permet de livrer concurrence sur d'autres plans que le seul plan des prix[45]. Fiesta et Onward ont toutes deux reconnu l'importance de la marque, de la gestion des circuits de distribution et de la différenciation des produits et ont dit tenter d'imprimer un caractère distinctif à leurs produits, de diverses manières[46]. Onward a vendu des barbecues Sunbeam et Weber à SCT pour satisfaire le désir de ce détaillant d'obtenir l'exclusivité de la marque. Même si ces marques de commerce étaient bien connues, ni l'une ni l'autre n'a obtenu les résultats espérés par SCT.

132. Quant à la question des barbecues vendus sous étiquette privée, le Tribunal prend note de la présence croissante de tels produits sur le marché durant la période visée par l'enquête. Loblaw, par exemple, ne vend maintenant que des barbecues sous étiquette privée. Quant aux déclarations selon lesquelles les producteurs nationaux ne pouvaient ou ne voulaient pas offrir de produits vendus sous étiquette privée, le Tribunal constate que Fiesta et Onward offrent une gamme limitée de barbecues sous étiquette privée[47], même si toutes deux ont fait preuve de prudence dans le cadre de tels programmes, invoquant le besoin de disposer d'un système de gestion des stocks efficace pour éviter les surplus ou les épuisements de ces derniers avant les fins de saison[48].

133. Les parties s'opposant à la plainte ont aussi soutenu que les producteurs nationaux étaient responsables de tout dommage qu'ils avaient subi étant donné la piètre qualité de leurs relations avec leurs clients et de leurs décisions d'affaire, y compris leur refus de vendre agressivement sur le marché des marchands de masse, leurs livraisons tardives et leur manque de fiabilité au niveau de la qualité de leurs produits.

134. Certes, il y a eu des cas où les producteurs nationaux ont commis des erreurs tactiques ou offert un service moins que satisfaisant. Cependant, d'après le Tribunal, ni la prépondérance ni l'importance de l'un ou l'autre des facteurs susmentionnés explique la perte de part du marché subie par les producteurs nationaux.

Conclusion sur la cause importante

135. Des parties s'opposant à la plainte ont soutenu que d'autres causes que les importations en provenance de la Chine sont à l'origine de tout dommage sensible subi par les producteurs nationaux. À ce titre, elles ont soutenu que le Tribunal ne devrait pas conclure que les importations provenant de la Chine sont une cause importante de dommage sensible.

136. Après avoir analysé, conformément au paragraphe 5.1 du *Règlement*, le volume réel des importations, l'effet de telles importations sur les prix et leur incidence sur les producteurs nationaux, et après avoir tenu compte d'autres causes possibles de dommage, le Tribunal conclut que l'importation de barbecues de la Chine est effectivement une cause importante du dommage sensible subi par les producteurs nationaux parce qu'elle est une cause sérieuse de ce

45. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 230, 242, 288, 297.
46. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 41, 103.
47. *Ibid.* aux pp. 24, 102, 163.
48. *Ibid.* aux pp. 44-45, 103.

dommage (c.-à-d. « [...] sans qu'il soit nécessaire que l'importance de la cause soit égale ou supérieure à celle d'autres causes »).

137. Même si le Tribunal reconnaît que les autres causes qu'il a examinées pourraient aussi être des causes sérieuses du dommage, cela ne modifie pas sa conclusion que les importations en provenance de la Chine sont une cause importante du dommage sensible[49]. Le Tribunal est d'avis que la définition statutaire de l'expression « cause importante » permet l'existence simultanée sur le marché de plusieurs causes sérieuses de dommage, pour autant que les importations en provenance de la Chine soient l'une de ces causes sérieuses.

138. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que les importations de barbecues en provenance de la Chine sont une cause importante du dommage sensible subi par les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes.

CONCLUSION SUR LA DÉSORGANISATION DU MARCHÉ

139. Le Tribunal détermine que les barbecues provenant de la Chine sont importés en quantité tellement accrue ou dans des conditions telles que leur importation constitue une cause importante de la désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes.

49. Par opposition, le Tribunal constate que, dans le cadre d'une enquête de sauvegarde globale, les importations doivent être une « cause principale » du dommage.

CHAPITRE III

RECOMMANDATION SUR LA MESURE CORRECTIVE

INTRODUCTION

140. Ainsi qu'il a été souligné au Chapitre I, l'autorité du Tribunal pour traiter de la mesure corrective dans le cadre de la présente enquête sur la désorganisation du marché lui est conférée par le décret de saisine pris le 10 août 2005 par la Gouverneure générale en conseil, sur recommandation du ministre des Finances et du ministre du Commerce international, en vertu du paragraphe 30.22(7) de la *Loi sur le TCCE*. Plus précisément, le décret de saisine ordonne au Tribunal de recommander au gouvernement la mesure qui s'impose en vue de corriger toute désorganisation ou menace de désorganisation du marché qui pourrait être constatée en l'espèce « [...] sur une période n'excédant pas trois ans, eu égard aux droits et obligations du Canada dans le cadre d'accords sur le commerce international »[50].

141. Le 11 juillet 2005, le Tribunal a publié un avis de décision d'ouvrir une enquête de sauvegarde visant la Chine, dans lequel il avisait les parties et les personnes intéressées qu'il avait décidé d'examiner la question liée à la mesure corrective en même temps que la question liée à la désorganisation du marché[51]. Il a invité les parties à présenter des exposés sur la mesure corrective en même temps que leurs exposés sur la désorganisation du marché. Par la suite, le Tribunal a reçu un exposé conjoint sur la mesure corrective en provenance de parties appuyant la plainte, à savoir, Onward, Fiesta et Crown[52]. Dans leurs exposés écrits, les parties s'opposant à la plainte ont d'une façon générale traité des questions de procédure liées à la procédure portant sur la mesure corrective plutôt qu'à la nature et à l'ampleur de toute mesure corrective. Toutefois, le Tribunal a reçu trois exposés de parties s'opposant à la plainte qui proposaient une mesure corrective qu'elles estimaient convenable. De plus, dans leur plaidoyer final à l'audience, les parties s'opposant à la plainte ont déposé des exposés spécifiques sur la méthodologie et le calcul pertinents à la mesure corrective.

142. Le Tribunal, pour décider de sa recommandation, s'inspire du décret de saisine, du Protocole et des dispositions pertinentes du *Tarif des douanes*.

---

50. Conformément à sa conclusion que les exigences additionnelles de l'OMC (p. ex. celles de l'*Accord sur les sauvegardes*) ne s'appliquent pas à sa décision sur la désorganisation du marché, le Tribunal a seulement tenu compte des dispositions de l'article 16 du Protocole aux fins de sa recommandation sur la mesure corrective. Le Tribunal constate que cette interprétation est permise en vertu du paragraphe 3(2) de la *Loi d'interprétation*, qui prévoit que « [l]e pluriel ou le singulier s'appliquent, le cas échéant, à l'unité et à la pluralité » et que la *Loi d'interprétation* s'applique au décret de saisine en vertu de la définition statutaire du mot « règlement » aux termes du paragraphe 2(1).
51. L'avis prévoyait l'éventuelle réception du décret de saisine sur la mesure corrective.
52. Fiesta n'était pas d'accord avec Onward et Crown sur un aspect de la mesure corrective (c.-à-d. que Fiesta a demandé que la portée d'application de toute mesure corrective soit limitée aux barbecues se vendant à un prix de détail inférieur à 600 $). De ce fait, Fiesta a déposé un exposé additionnel sur la mesure corrective, et Onward et Crown ont aussi déposé un exposé additionnel conjoint. Le point de désaccord et l'avis du Tribunal à cet égard sont discutés à la fin du présent chapitre.

CHOIX DE LA MESURE CORRECTIVE

143. Le Tribunal constate que le décret de saisine, le Protocole et le *Tarif des douanes* n'offrent pas de directives ou d'orientation sur le type de mesure corrective applicable dans une enquête sur la désorganisation du marché dans le cas où une décision affirmative est rendue[53]. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que les mesures qui devraient être envisagées dans une enquête sur la désorganisation du marché sont du même type que celles qui sont généralement envisagées dans une enquête de sauvegarde globale, à savoir : (1) le simple tarif ou la surtaxe; (2) le contingent tarifaire (CT), où le taux des droits imposés est différent en fonction d'un seuil prédéterminé du volume des importations; (3) le contingent, qui définit la quantité maximale, en termes absolus, de marchandises qui peuvent être importées sur le marché au cours d'une période donnée.

144. Le Tribunal constate que, dans leur exposé conjoint sur la mesure corrective, Onward, Fiesta et Crown ont dit préférer la surtaxe au titre de mesure corrective[54]. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, même si la plupart des exposés des parties s'opposant à la plainte n'ont pas abordé la question de la mesure corrective, dans trois cas, des parties ont exprimé une préférence en faveur du type de mesure corrective qui devrait être appliqué advenant une conclusion de désorganisation du marché; deux de ces parties préconisaient une surtaxe et l'autre préconisait un CT. D'une façon générale, les parties en faveur d'une surtaxe ont dit que ce moyen était plus équitable, perturbait moins les échanges commerciaux et était plus facile à appliquer que tout autre type de mesure corrective.

145. À l'étude du choix de la mesure corrective, le Tribunal constate que les producteurs chinois de barbecues bénéficient d'un important avantage au niveau des coûts par rapport aux producteurs nationaux, autrement dit, le coût de fabrication des barbecues en Chine, avant la prise en compte du coût d'expédition des barbecues chinois au Canada, est moindre que le coût de fabrication au Canada. Dans la présente enquête sur la désorganisation du marché, cet avantage a été appelé l'avantage au niveau des « coûts de revient de base ». Le témoin d'Onward a déclaré que cet avantage au niveau des coûts de revient de base des marchandises chinoises n'était pas uniquement attribuable au fait bien connu des faibles coûts de main-d'œuvre en Chine mais aussi à des facteurs comme les coûts moindres des terrains et des édifices, du capital et des taxes et le cadre réglementaire moins strict[55].

146. Les parties s'opposant à la plainte n'ont pas contesté le fait que les producteurs chinois disposaient d'un avantage au niveau des coûts de revient de base. En fait, la nature de cet avantage a été traitée dans les exposés de Char-Broil et dans d'autres exposés déposés au nom des parties s'opposant à la plainte[56]. Toutefois, même si ces parties étaient d'accord sur

53. Toutefois, le Tribunal constate que le Protocole (article 16:3) et le *Tarif des douanes* (paragraphe 77.1(3)) prévoient tous deux que toute mesure corrective ne doit s'appliquer que dans la mesure nécessaire pour prévenir ou corriger la désorganisation du marché.
54. À titre de solution de rechange à une surtaxe, Onward, Fiesta et Crown ont présenté des exposés concernant un CT.
55. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 31-37.
56. Pièce de l'importateur G-07, paras. 24-26, 46-49, dossier administratif, vol. 9; pièce de l'importateur L-03, paras. 53-57, 59, dossier administratif, vol. 9A; pièce de l'importateur L-04 (protégée), para. 58, dossier administratif, vol. 10B; pièce de l'importateur M-03, paras. 80-86, dossier administratif, vol. 9A.

l'existence d'un avantage au niveau des coûts de revient de base, elles ont soutenu que toute mesure corrective fondée sur un tel avantage devait tenir compte des coûts liés à l'importation de barbecues chinois au Canada, y compris les droits de douane, le fret maritime et terrestre, les frais de courtage et les dépenses liées aux assurances.

147. Le Tribunal est d'accord sur le fait que, au niveau de la mesure corrective, pour étudier la nature et la portée de tout avantage au niveau des coûts de revient de base conféré aux importations de barbecues provenant de la Chine par rapport à la production canadienne, le point pertinent de la comparaison doit être le coût au Canada des importations provenant de la Chine. Autrement dit, et comme les parties s'opposant à la plainte l'ont soutenu, il faut ajouter les frais d'importation au coût de fabrication de barbecues en Chine, puis comparer ce coût total au coût de fabrication canadien. Le Tribunal a tiré cette comparaison, comme la section suivante le montrera, et a conclu que, au cours de la période visée par l'enquête, les importations de barbecues provenant de la Chine ont effectivement bénéficié d'un avantage au niveau des coûts par rapport à la production canadienne (ci-après appelé avantage au niveau du « coût net »).

148. Le Tribunal conclut que l'avantage chinois au niveau du coût net s'est manifesté sur le marché des barbecues de différentes manières. Sur le segment des prix inférieurs du marché (c.-à-d. sous le prix de détail de 200 $), les barbecues chinois ont enlevé des ventes aux producteurs nationaux car ils étaient offerts à un prix inférieur aux prix nationaux, selon une marge importante[57]. Sur les segments des prix intermédiaires à supérieurs du marché, les barbecues chinois incorporaient souvent des matériaux plus coûteux, comme l'acier inoxydable, et offraient davantage de caractéristiques ou des caractéristiques différentes comparativement aux barbecues nationaux se vendant à des prix de détail reconnus comparables[58]. Même si les coûts de gros et les prix de détail des barbecues chinois vendus sur les segments des prix intermédiaires à supérieurs du marché peuvent avoir été comparables ou légèrement supérieurs à ceux des modèles nationaux, ces barbecues offraient néanmoins une meilleure valeur aux détaillants et aux consommateurs et, de ce fait, ont enlevé des ventes aux producteurs nationaux. Comme un témoin de Fiesta l'a déclaré, les producteurs nationaux

57. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-26 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 36; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 147.

58. Réponses publiques des producteurs nationaux à la question 9 du questionnaire à l'intention des producteurs nationaux envoyé le 11 juillet 2005, déposées sous la pièce collective du Tribunal CS-2005-001-09, dossier administratif, vol. 3 aux pp. 45-279; réponses protégées des producteurs nationaux à l'annexe VII du questionnaire à l'intention des producteurs nationaux envoyé le 11 juillet 2005, déposées sous la pièce collective du Tribunal CS-2005-001-10 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 1-316, vol. 4A aux pp. 1-350; réponses publiques des importateurs à la question 8 du questionnaire à l'intention des importateurs envoyé le 11 juillet 2005, déposées sous la pièce collective du Tribunal CS-2005-001-12, dossier administratif, vol. 5 aux pp. 75-241, vol. 5A aux pp. 242-388, vol. 5B aux pp. 1-347; réponses protégées des importateurs à l'annexe V du questionnaire à l'intention des importateurs envoyé le 11 juillet 2005, déposées sous la pièce collective du Tribunal CS-2005-001-13 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 1-320; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 29-30, 209-210.

faisaient face à une situation où « [...] tout à coup, des Mercedes Benz étaient offertes aux prix d'une Chevrolet [...] » [traduction][59].

149. L'avantage chinois au niveau du coût net ressort également de façon manifeste des marges réalisées par les détaillants sur les ventes de barbecues nationaux et chinois. Plus particulièrement, des témoins de deux grands détaillants ont déclaré que, durant la période visée par l'enquête, leurs marges bénéficiaires étaient plus grandes sur leurs ventes de barbecues chinois que sur celles de barbecues de production nationale, mais que l'écart se rétrécissait[60]. Selon le Tribunal, les plus fortes marges qui découlent des moindres coûts ou de la meilleure valeur des importations sont clairement un stimulant important pour les détaillants dans le sens de l'approvisionnement à l'étranger.

150. Le Tribunal constate que le décret de saisine ordonne au Tribunal de recommander la mesure qui s'impose pour corriger la désorganisation du marché. Comme il a déjà été souligné, le Protocole et le *Tarif des douanes* prévoient que toute mesure corrective ne doit être appliquée que dans la mesure nécessaire pour prévenir ou corriger la désorganisation du marché. Compte tenu de ce qui précède et des éléments de preuve au dossier, le Tribunal est d'avis que la façon la plus simple, la plus équitable et la plus efficace de corriger la désorganisation du marché en l'espèce est d'appliquer une surtaxe fixée en vue de hausser les coûts des importations de barbecues en provenance de la Chine et, de ce fait, annuler l'avantage chinois au niveau du coût net.

DÉTAILS DE LA MESURE CORRECTIVE PROPOSÉE

151. Le Tribunal constate que la détermination de la mesure corrective qui s'impose relève davantage de l'exercice d'un jugement que d'un calcul mathématique précis. Il est difficile de quantifier de nombreux aspects complexes du marché. Par exemple, dans le cas des barbecues, il est difficile de comparer précisément « des pommes avec des pommes » car, même si les barbecues chinois et les barbecues de production nationale sont des « marchandises similaires » substituables entre elles, les barbecues chinois sont généralement de construction et de matériaux différents et présentent davantage de caractéristiques ou parfois des caractéristiques différentes comparativement aux barbecues nationaux.

152. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal constate que le point de départ dans une analyse de l'avantage au niveau du coût net au Canada des importations de barbecues en provenance de la Chine par rapport à la production canadienne de barbecues est l'estimation de l'avantage au niveau des coûts de revient de base associés à la fabrication de barbecues en Chine. Dans le cadre de la présente enquête sur la désorganisation du marché, toute une gamme de valeurs concernant l'avantage chinois au niveau des coûts de revient de base a été présentée au Tribunal. L'évaluation que fait le Tribunal des éléments de preuve ainsi produits suit.

153. À l'extrémité inférieure de la fourchette, le Tribunal a reçu des éléments de preuve de Char-Broil, une société qui est établie aux États-Unis et qu'un témoin a qualifiée de plus gros

59. Pièce du fabricant C-01, para. 26, dossier administratif, vol. 11.
60. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 231-232, 235-237, 316; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 117-118, 122-123, 179-180, 187-188.

producteur de barbecues au monde et qui est également un gros exportateur de barbecues vers le Canada[61]. En août 2004, Char-Broil a annoncé son intention de fermer toutes ses installations de fabrication aux États-Unis et de déménager ses activités de fabrication vers la Chine d'ici l'année 2007. L'annonce faisait état d'un avantage de 25 p. 100 au niveau des coûts en Chine, précisant qu'il s'agissait d'un des facteurs qui avaient joué dans la décision de déménager les installations[62].

154. À l'audience, le témoin de Char-Broil a donné plus de détails sur les raisons qui ont motivé la décision de la société. D'après ce témoin, l'avantage de 25 p. 100 au niveau des coûts en Chine représentait un avantage au niveau des coûts de revient de base, et non pas au niveau du coût net, relativement à des barbecues comparables[63]. Il a affirmé que les coûts et les risques liés à l'importation avaient également été pris en compte dans la décision de déménager les activités de fabrication en Chine. En outre, plusieurs autres facteurs importants non liés aux coûts avaient eu un poids considérable dans la décision de la société[64].

155. À l'étude des éléments de preuve susmentionnés, le Tribunal constate que la taille des installations de fabrication de Char-Broil aux États-Unis dépasse de beaucoup celle des installations de n'importe quel producteur canadien[65]. De ce fait, Char-Broil tire partie d'économies d'échelle et d'autres facteurs d'efficience qui échappent aux producteurs canadiens. Vu la taille plus petite des producteurs canadiens, on peut raisonnablement croire que l'avantage au niveau des coûts de revient de base des producteurs chinois est plus grand par rapport aux producteurs nationaux que par rapport à Char-Broil. Autrement dit, les éléments de preuve suggèrent au Tribunal que l'avantage chinois au niveau des coûts de revient de base au Canada dépasse la proportion de 25 p. 100.

156. Le Tribunal constate également que les grands détaillants canadiens sont à l'origine de la vaste majorité des importations de barbecues provenant de la Chine durant la période visée par l'enquête[66]. Selon le Tribunal, les détaillants n'auraient pas importé de telles quantités si les importations n'avaient pas offert un avantage manifeste au niveau des coûts ou de la valeur par rapport aux marchandises nationales, après la prise en compte de tous les coûts liés à l'importation. Comme il a déjà été souligné, les marges moyennes bénéficiaires plus élevées que les détaillants pouvaient réaliser sur les importations en provenance de la Chine témoignent de l'existence d'un tel avantage aux niveaux des coûts ou de la valeur. En réalité, d'après les éléments de preuve, certains des grands détaillants pouvaient parfois, durant la période visée

61. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, à la p. 124; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 133; pièce du Tribunal CS-2005-001-13.11B (protégée), dossier administratif, vol. 6 à la p. 77.18; pièce du Tribunal CS-2005-001-16.08A (protégée), dossier administratif, vol. 6.1 à la p. 53.3.
62. Pièce du fabricant A-07A, pièce 2, dossier administratif, vol. 11.
63. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 156-157, 165-167.
64. *Ibid.* aux pp. 150-154.
65. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-25, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 50; pièce du Tribunal CS-2005-001-16.08A (protégée), dossier administratif, vol. 6.1 à la p. 53.3.
66. Réponses protégées des détaillants à l'annexe I du questionnaire à l'intention des importateurs envoyé le 11 juillet 2005, déposées sous la pièce collective du Tribunal CS-2005-001-13 (protégée), dossier administratif, vol. 6 à la p. 1-320; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 133.

par l'enquête, réaliser des marges sur les barbecues chinois qui dépassaient, en moyenne, de plus de 30 p. 100 celles qu'ils pouvaient réaliser sur les produits nationaux. D'après le Tribunal, de tels éléments de preuve supposent aussi nécessairement un important avantage chinois au niveau des coûts de revient de base.

157. Deux des grands producteurs de barbecues nationaux, Onward et Fiesta, ont également mis à la disposition du Tribunal leur estimation de l'avantage chinois au niveau des coûts de revient de base. D'après les éléments de preuve, chacune de ces sociétés a envisagé la possibilité de se procurer certains modèles de barbecues en Chine en raison de son incapacité de livrer concurrence aux importations provenant de ce pays[67]. En fait, Fiesta a dit avoir l'intention d'importer certains modèles provenant de la Chine pour la saison des barbecues 2006[68]. D'après ses études, les barbecues chinois pourraient être produits à des coûts inférieurs dans une proportion d'environ 40 p. 100 à ses propres coûts de fabrication[69].

158. Le témoin d'Onward a déclaré que les barbecues chinois étaient offerts au Canada à un prix équivalant aux coûts que débourse sa société pour les matières premières[70]. En se fondant sur les données d'exploitation déclarées par Onward, ainsi que sur d'autres données statistiques pertinentes aux coûts d'importation versées au dossier, le Tribunal estime qu'il s'agit là d'un avantage au niveau des coûts de revient de base des barbecues chinois d'un ordre de grandeur semblable à celui avancé par Fiesta[71].

159. Le Tribunal conclut que les estimations de l'avantage au niveau des coûts de revient de base du produit chinois faites par Fiesta et par Onward étaient raisonnables. Par conséquent, le Tribunal retient la proportion de 40 p. 100 comme l'ordre de grandeur pertinent pour calculer l'écart estimatif au Canada entre le coût des importations de barbecues provenant de la Chine et celui de la production canadienne.

160. En résumé, la méthodologie appliquée par le Tribunal pour ce calcul[72] a consisté à établir l'avantage des producteurs chinois au niveau des coûts de revient de base en multipliant le coût de fabrication unitaire moyen déclaré par les producteurs nationaux par le facteur de 40 p. 100 mentionné ci-dessus[73]. Le chiffre ainsi obtenu est par la suite modifié par soustraction

67. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, aux pp. 31-33, 37-38, 114-119.
68. *Ibid.* aux pp. 104-105.
69. *Ibid.* aux pp. 105-106.
70. *Ibid.* aux pp. 38-39.
71. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 182; pièce du Tribunal CS-2005-001-10.04H (protégée), dossier administratif, vol. 4A aux pp. 266.28-266.29; réponses protégées des importateurs à l'annexe I du questionnaire à l'intention des importateurs envoyé le 11 juillet 2005, déposées sous la pièce collective du Tribunal CS-2005-001-13 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 1-320.
72. La méthodologie du Tribunal est semblable à la méthodologie proposée dans leur plaidoyer final par les parties s'opposant à la plainte.
73. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 153.

du coût d'importation unitaire moyen[74]. L'écart entre les deux chiffres représente l'avantage estimatif chinois au niveau du coût net, compte tenu des frais d'importation au Canada. Ce calcul montre que, après que les importations de barbecues provenant de la Chine avaient pleinement pénétré le marché canadien sur tous les segments de vente au détail, en 2004[75], leurs coûts nets étaient inférieurs aux coûts nationaux par une marge d'environ 15 à 20 p. 100, exprimée en pourcentage des valeurs FAB Chine au port d'embarquement[76].

161. Le Tribunal constate que l'avantage réel, au niveau de leur coût net, des marchandises chinoises vendues au Canada, à n'importe quel moment, est assujetti à la fluctuation de facteurs comme le fret maritime et terrestre et le taux de change. Lorsque le fret augmente, ce qui a été le cas récemment, l'avantage chinois au niveau du coût net diminue. Lorsque le dollar canadien apprécie, comme il l'a fait récemment, l'avantage chinois au niveau du coût net augmente. Il ressort des éléments de preuve que l'augmentation du fret a joué un important rôle aux récents trimestres[77]. Compte tenu de tous les facteurs qui précèdent, le Tribunal est d'avis qu'une surtaxe de 15 p. 100 constitue la mesure corrective qui s'impose, cette surtaxe étant appliquée *ad valorem*, FAB port d'embarquement chinois[78].

162. En ce qui a trait à la durée d'application de la mesure corrective, le Tribunal constate que le décret de saisine permet au Tribunal de recommander une mesure corrective « [...] sur une période n'excédant pas trois ans [...] ». L'article 16 :6 du Protocole prévoit aussi qu'une mesure peut rester en vigueur jusqu'à trois ans si elle est prise par suite « [...] d'un accroissement absolu [...] » des importations provenant de la Chine, ce qui selon le Tribunal

---

74. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-25A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 135; réponses protégées des importateurs à l'annexe I du questionnaire à l'intention des importateurs envoyé le 11 juillet 2005, déposées sous la pièce collective du Tribunal CS-2005-001-13 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 1-320.
75. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-25A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 142; *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal CS-2005-001-26 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 77; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 170, 172-73, 175, 177, 179. Comme il a déjà été constaté, les barbecues chinois sont entrés sur le marché, en grande quantité, initialement sur le segment bas de gamme du marché en 2002 avant de s'étendre aux segments intermédiaires et supérieurs dans les saisons de vente des barbecues 2003 et 2004.
76. Même si certaines données sur les prix sont disponibles pour la saison de vente de barbecues 2005, l'année 2004 est la plus récente période pour laquelle il existe des données statistiques annuelles complètes sur les importations et les coûts. La saison 2004 est également une année représentative de la participation des importations provenant de la Chine sur tous les segments du marché. Par conséquent, le Tribunal a attribué le plus grand poids à l'années 2004 aux fins de son calcul afférent à la mesure corrective.
77. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 231, 420; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 9 septembre 2005, aux pp. 204-205.
78. Le Tribunal constate que, dans leurs exposés, Onward, Fiesta et Crown ont demandé une surtaxe se situant entre 40 et 67 p. 100. Elles ont appuyé leur demande d'une telle surtaxe, notamment, sur le fait que le yuan chinois est « sous-évalué ». Le Tribunal est d'avis que les hypothèses économiques sur la valeur commerciale internationale du yuan ne sont pas utiles aux fins de son analyse. Onward, Fiesta et Crown ont également fait référence aux avantages au niveau des coûts des marchandises chinoises à l'appui de leur demande de mesure corrective. Comme il en a déjà été discuté, le Tribunal a admis leur raisonnement, mais les éléments de preuve au dossier ne justifient pas l'ordre de grandeur demandé par Onward, Fiesta et Crown.

était le cas dans la présente enquête sur la désorganisation du marché. Étant donné le dommage subi par les producteurs nationaux et le temps qu'il leur faudrait peut-être pour regagner leur position sur le marché, le Tribunal recommande que la mesure proposée reste en vigueur durant la pleine période de trois ans pour corriger la désorganisation du marché.

163. De plus, le Tribunal recommande que la surtaxe s'applique aux barbecues chinois vendus à tous les prix reconnus de détail et juge non fondée la demande de Fiesta visant à limiter la portée d'application de la mesure corrective aux barbecues se vendant à des prix de détail inférieurs à 600 $. En fait, le Tribunal constate que, durant la période visée par l'enquête, les concurrents nationaux de Fiesta ont réalisé un nombre considérable de ventes à partir de la production nationale à des prix de détail supérieurs à 600 $, contrairement à ce qu'a affirmé Fiesta[79].

RECOMMANDATION SUR LA MESURE CORRECTIVE

164. Le Tribunal estime que la mesure qui s'impose en vue de corriger la désorganisation du marché subie par les producteurs nationaux est une surtaxe de 15 p. 100 sur une période de trois ans. Il recommande que la surtaxe s'applique *ad valorem*, FAB port d'embarquement chinois, sur les barbecues originaires de la Chine.

165. Le Tribunal constate que certains programmes d'achat ont déjà été établis définitivement relativement à la saison de vente des barbecues 2006[80]. Par conséquent, la mise en vigueur de la mesure corrective dans les plus brefs délais s'impose si elle doit avoir un effet utile pour la saison de vente des barbecues 2006 qui vient.

79. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 2 septembre 2005, pièce du Tribunal CS-2005-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 179.
80. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 septembre 2005, à la p. 207; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 septembre 2005, à la p. 229; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 8 septembre 2005, aux pp. 99-100; pièce du fabricant A-07, para. 17, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'importateur J-03, para. 65, dossier administratif, vol. 9A.

CHAPITRE IV

RECOMMANDATIONS SUR LES DEMANDES D'EXCLUSION DE PRODUITS

EXCLUSIONS DE PRODUITS

Introduction

166. Dans son avis publié le 11 juillet 2005, le Tribunal a décrit la procédure de demande d'exclusion dans le cadre de la présente enquête de sauvegarde concernant les importations provenant de la Chine. En outre, dans sa lettre du 22 août 2005, le Tribunal a indiqué que, relativement à la procédure d'exclusion de produit, il procéderait par voie d'exposés écrits et qu'il n'entendrait pas à l'audience de témoignages ou de plaidoyers à cet égard.

167. Le Tribunal a reçu 56 demandes distinctes d'exclusion relatives aux barbecues. Char-Broil a déposé 38 demandes relativement à des marchandises fabriquées aux États-Unis. Les autres demandes ont été déposées par Winners, Loblaw, Costco, Lucas et Outdoor Chef; d'une façon générale, elles visaient des barbecues entièrement en acier inoxydable, des barbecues « sous étiquette contrôlée », des barbecues « sphériques au gaz » et des barbecues ayant une surface de cuisson principale supérieure à 550 pouces carrés.

168. Le Tribunal ne recommande des exclusions de produits que lorsqu'il est d'avis que ces exclusions ne causeront pas de dommage aux producteurs nationaux. Ce principe est conforme à celui adopté par le Tribunal dans des affaires qu'il a tranchées aux termes de la *LMSI*. Par exemple, dans *Certains fils en acier inoxydable*[81], le Tribunal a déclaré ce qui suit :

> [...] Le principe fondamental est que le Tribunal n'accorde des exclusions de produit que lorsqu'il est d'avis qu'elles ne causeront pas un dommage à la branche de production nationale. Le Tribunal a accordé des exclusions visant des produits particuliers lorsque, par exemple, la branche de production nationale ne fabriquait pas ces produits. Le Tribunal tient également compte de facteurs comme la question de savoir s'il y a une production nationale de marchandises substituables ou concurrentes, si la branche de production nationale est un « fournisseur actif » du produit ou si elle le produit habituellement ou a la capacité de le produire.
>
> [...]
>
> [Notes de bas de page omises]

169. Premièrement, les producteurs nationaux ont soutenu que les marchandises produites aux États-Unis ne font pas l'objet de la présente enquête et que le Tribunal n'a pas compétence pour statuer sur ces marchandises, étant donné qu'il s'agit d'une enquête concernant les importations en provenance de la Chine. En réponse aux exposés des producteurs nationaux, Char-Broil a soutenu que le Tribunal a effectivement cette compétence, puisqu'il a été saisi de faits selon lesquels Char-Broil a l'intention de produire tous ses barbecues à l'étranger d'ici l'année 2007 et que ces marchandises pourraient alors devenir des marchandises visées. De

81. (30 juillet 2004), NQ-2004-001 (TCCE) au para. 96.

plus, elle a soutenu que cette question doit être traitée maintenant, puisque le cadre juridique d'une mesure de sauvegarde concernant les importations en provenance de la Chine ne prévoit pas de réexamen intermédiaire, contrairement aux procédures concernant le dumping et le subventionnement menées aux termes de la *LMSI*.

170. Le Tribunal est d'avis que son pouvoir discrétionnaire d'accorder des exclusions de produits se limite aux marchandises qui font l'objet de son enquête. Le fait que le décret de saisine lui a ordonné de recommander la mesure corrective qui s'impose ne confère pas au Tribunal un pouvoir discrétionnaire illimité à cet égard. Le Tribunal doit user de son pouvoir discrétionnaire d'une manière raisonnable. Pour cette raison, le Tribunal conclut qu'il n'a pas compétence pour accorder des exclusions de produits visant ces marchandises, puisqu'elles ne sont pas produites en Chine et qu'elles n'entrent donc pas dans la portée d'application de la présente enquête. De plus, accorder une exclusion de produits visant des marchandises qui pourraient être produites en Chine à l'avenir serait prématuré.

171. Quant aux autres demandes d'exclusion visant les barbecues entièrement en acier inoxydable, les barbecues vendus « sous étiquette contrôlée », les barbecues « sphériques au gaz » et les barbecues ayant une surface de cuisson principale supérieure à 550 pouces carrés, le Tribunal les a toutes soigneusement étudiées et a décidé qu'aucune ne devait être accordée. Il conclut que les barbecues décrits dans ces demandes livreraient concurrence aux barbecues des producteurs nationaux et contribueraient donc au dommage déjà porté aux producteurs nationaux. De plus, il ressort clairement des éléments de preuve qu'il existe une production nationale de barbecues entièrement en acier inoxydable, que les producteurs nationaux produisent déjà des barbecues sous étiquette privée ou « sous étiquette contrôlée » et que certains producteurs nationaux fabriquent des barbecues ayant une surface de cuisson principale de 550 à 1 500 pouces carrés. Enfin, en ce qui a trait aux barbecues « sphériques au gaz », le Tribunal conclut que ces barbecues et les barbecues produits par les producteurs nationaux sont substituables entre eux en ce sens qu'ils servent tous à la même utilisation finale et répondent aux mêmes besoins des clients.

172. Le Tribunal constate que Char-Broil a plaidé, à titre subsidiaire, pour obtenir une exclusion de société. À cet égard, le Tribunal ne voit pas pourquoi il devrait accorder une exclusion de société et constate qu'il n'accorde des exclusions de société que dans des circonstances très exceptionnelles.

173. Le tableau 5 énonce les recommandations du Tribunal sur les demandes d'exclusion de produits.

Tableau 5
Recommandations concernant les demandes d'exclusion de produits

N° de vol. et n° de pièce	Demanderesse	Produit	Recommandation du Tribunal
Vol. 1.4, pièce 19.01	Outdoor Chef	• Barbecue sphérique au gaz propane d'un diamètre de 57 cm • Barbecue sphérique au gaz propane d'un diamètre de 48 cm	Refuser les demandes d'exclusion
Vol. 1.4, pièce 19.02	Costco	• Barbecue en acier inoxydable à 100 %, de construction uniquement en acier inoxydable	Refuser la demande d'exclusion
Vol. 1.4, pièce 19.03	Winners	• Centre de gril multifonctions Centro • Gril au gaz en acier inoxydable à 4 brûleurs Centro 6000 • Gril au gaz en acier inoxydable à 3 brûleurs Centro 4000 • Gril au gaz en acier inoxydable à 3 brûleurs Centro 3000 • Gril au gaz en acier inoxydable à 3 brûleurs Centro 2000 • Grils au gaz ayant une surface de cuisson principale supérieure à 550 pouces carrés	Refuser les demandes d'exclusion
Vol. 10, pièce G-02	Loblaw	• Barbecue portable Life@Home • Barbecue au gaz propane de 280 pouces carrés, modèle GPC2700J, Life@Home • Barbecue au gaz propane de 465 pouces carrés, modèle GPC2619J, Life@Home • Barbecue au gaz propane de 412 pouces carrés, modèle GSF2616J, Life@Home • Barbecue au gaz propane de 432 pouces carrés, modèle GSC2418J, Life@Home • Barbecue au gaz naturel de 432 pouces carrés, modèle GSC2418JN, Life@Home • Barbecue au gaz propane de 576 pouces carrés, modèle GSC3218J, Life@Home • Barbecue au gaz naturel de 576 pouces carrés, modèle GSC3218JN, Life@Home	Refuser les demandes d'exclusion
Vol. 10B, pièce T-02	Lucas	• Barbecues d'extérieur faits sur mesure	Refuser la demande d'exclusion
Vol. 1.4, pièce 19.04	Char-Broil	• Thermos Bistro Set LP Traditional 7000, modèle 4627161 • Thermos Gourmet Set LP Traditional 7000, modèle 4627163 • Thermos QuickSet NG QS-T 8000, modèle 462845404 • Thermos QuickSet LP QS-X 6000, modèle 462636203 • Thermos QuickSet LP QS-X 6000, modèle 462636204	Refuser les demandes d'exclusion

Tableau 5 (suite)
Recommandations concernant les demandes d'exclusion de produits

N° de vol. et n° de pièce	Demanderesse	Produit	Recommandation du Tribunal
		• Thermos QuickSet LP QS-X 6000, modèle 462636205 • Thermos QuickSet LP QS-T 8000, modèle 462835204 • Thermos QuickSet LP/CC QS-T 8000, modèle 462836203 • Thermos QuickSet LP QS-T 8000, modèle 462845304 • Char-Broil QuickSet Tank LP QS-T 7000, modèle 46675705 • Char-Broil QuickSet LP QS-X 7000, modèle 466734903 • Char-Broil QuickSet LP QS-T 7000, modèle 466734803 • Char-Broil Professional Series LP BTO 360, modèle 466351805 • LP Traditional 8000, modèle 4668161 • Char-Broil QuickSet LP Traditional 7000, modèle 4667274 • Char-Broil Professional Series LP BTO 360, modèle 466453605 • Char-Broil Professional Series LP BTO 480, modèle 466454405 • Char-Broil QuickSet LP QS-X 7000, modèle 466750705 • LP Traditional 8000, modèle 4668138 • Char-Broil Professional Series LP BTO 480, modèle 466454705 • LP Big Easy 8000, modèle 4668249 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, modèle 4668270 • Thermos QuickSet Traditional Series LP QS-T 8000, modèle 462835203 • Thermos QuickSet LP Traditional 7000, modèle 4627249 • Char-Broil Commercial Series LP Stainless Steel, modèle 466231203 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, modèle 466838903 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, modèle 466838703 • Thermos QuickSet, modèle 462835205 • Char-Broil Traditional LP Traditional 9000, modèle 4669282	

Tableau 5 (suite)
Recommandations concernant les demandes d'exclusion de produits

N° de vol. et n° de pièce	Demanderesse	Produit	Recommandation du Tribunal
		• Char-Broil QuickSet LP QS-X 8000, modèle 466834803 • Char-Broil Commercial Series LP Stainless Steel, modèle 466231103 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, modèle 466840804 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, modèle 4668271 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, modèle 4668272 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, modèle 4668273 • Char-Broil/Big Easy LP Big Easy 8000, modèle 4668274 • Char-Broil Wide Body LP QS Widebody 8000, modèle 466838803 • Char-Broil Big Easy LP Big Easy 9000, modèle 466940804	

CHAPITRE V

CONCLUSION

174. Le Tribunal détermine, en vertu du paragraphe 30.22(6) de la *Loi sur le TCCE*, que les barbecues provenant de la Chine sont importés en quantité tellement accrue ou dans des conditions telles que leur importation constitue une cause importante de la désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes.

175. Conformément au décret pris par la Gouverneure générale en conseil le 10 août 2005 et en vertu du paragraphe 30.22(7) de la *Loi sur le TCCE*, le Tribunal estime que la mesure qui s'impose en vue de corriger cette désorganisation du marché subie par les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes est l'assujettissement des barbecues originaires de la Chine à une surtaxe de 15 p. 100, *ad valorem*, FAB port d'embarquement chinois, sur une période de trois ans.

176. Le Tribunal conclut qu'aucune exclusion n'est justifiée.

Pierre Gosselin
Membre présidant

James A. Ogilvy
Membre

Meriel V. M. Bradford
Membre

APPENDICE I

DÉCRET

C.P. 2005-1368
Le 10 août 2005

Sur recommandation du ministre des Finances et du ministre du Commerce international et en vertu du paragraphe 30.22(7) de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur* (la Loi), Son Excellence la Gouverneure générale en conseil saisit le Tribunal canadien du commerce extérieur de la question ci-après, laquelle est connexe à l'enquête ouverte en vertu du paragraphe 30.22(3) de la Loi, le 11 juillet 2005, à l'égard d'une plainte portant sur l'importation de certains barbecues autoportants à utiliser à l'extérieur originaires de la République populaire de Chine :

> Recommander, dans le cas où le Tribunal conclut, aux termes du paragraphe 30.22(6) de la Loi, que les marchandises visées par la plainte sont importées au Canada en quantité tellement accrue et dans des conditions telles que leur importation cause ou menace de causer une désorganisation du marché pour les producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes, la mesure qui s'impose en vue de corriger cette désorganisation ou menace de désorganisation du marché sur une période n'excédant pas trois ans, eu égard aux droits et obligations du Canada dans le cadre d'accords sur le commerce international.

APPENDICE II

PARTICIPANTS

	Conseillers/représentants
Onward Manufacturing Company Limited Crown Verity Inc. Fiesta Barbeques™ Limited	Geoffrey C. Kubrick Keith Cameron
CFM Corporation	John Terry
La Société Canadian Tire Limitée	Riyaz Dattu
S.R. Potten Ltée	Milos Barutciski Luis Sarabia Julie A. Soloway
Les Compagnies Loblaw limitée	Gerry H. Stobo Dina Logan Jack Hughes Francesco Gucciardo
The Coleman Company, Inc. Sunbeam Corporation	Gerry H. Stobo Dina Logan Jack Hughes
Conseil canadien du commerce de détail	Darrel H. Pearson Jesse I. Goldman Martha Harrison Michael Woods
Costco Wholesale Canada Ltd. Winners Products Engineering Ltd.	Gregory O. Somers Paul D. Conlin Benjamin P. Bedard Jason P.T. McKenzie
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.	Paul Lalonde Cyndee Todgham Cherniak Rajeev Sharma
Gouvernement de la République populaire de Chine China Chamber of Commerce for Import & Export of Light Industrial Products & Arts-Crafts Dongguan Qingxi Jinwoniu Industry Co., Ltd. Zhu Hai Grand Hall Inc. Zhuhai Prokan Relaxation Equipment Co., Ltd. Yangjiang Er Qing Group Co., Ltd. Lucas Innovation, Inc.	Paul Lalonde Cyndee Todgham Cherniak Rajeev Sharma Michelle Wong
Nexgrill Industries, Inc.	Kaye Baldwin
Outdoor Chef International Ltd.	Jerry Sonnenberg

APPENDICE III

TÉMOINS À L'AUDIENCE

Ted Witzel
Président
Onward Manufacturing Company Limited

William Verity
Président
Crown Verity Inc.

Shawn Spenler
Gérant des marchandises d'assortiment
Barbecues et piscines
La Société Canadian Tire Limitée

Bill McQueen
Acheteur
Wal-Mart Canada Corp.

Michael E. Butler
Président et Directeur de l'exploitation
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.

James S.T. Hou
Directeur
Winners Products Engineering Ltd.

Patrick Minshall
Président
Fiesta Barbeques™ Limited

Kerry House
Achats
Home Hardware Stores Limited

Greg Seelman
Gérant des marchandises d'assortiment
Loisirs
Les Compagnies Loblaw limitée

Mike Stevenson
Acheteur
Sam's Club, une division de Wal-Mart Canada Corp.

Steve Potten
Président et Chef de la direction générale
S.R. Potten Ltée

APPENDICE IV

SOCIÉTÉS QUI ONT RÉPONDU AUX DIVERS QUESTIONNAIRES DU TRIBUNAL

SOCIÉTÉS QUI ONT RÉPONDU AU QUESTIONNAIRE À L'INTENTION DES PRODUCTEURS NATIONAUX

CFM Corporation
Crown Verity Inc.
Fiesta Barbeques™ Limited
Jackson Grills Inc.
Onward Manufacturing Company Limited
Wolf Steel Limited (Napoleon)

SOCIÉTÉS QUI ONT RÉPONDU AU QUESTIONNAIRE À L'INTENTION DES IMPORTATEURS

Importateurs-détaillants

Alliance Ro-Na Home Inc.
Costco Wholesale Canada Ltd.
Echelon Home Products
Home Depot of Canada Inc.
Home Hardware Stores Limited
La Société Canadian Tire Limitée
Les Compagnies Loblaw limitée
London Drugs Limited
Réno Dépot Inc.
Sears Canada Merchandising Services
Tradex Supply Ltd.
Wal-Mart Canada Corp.
Zellers Inc.

Importateurs-distributeurs

Bismar Inc.
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.
Ducane Gas Grills of Canada
S.R. Potten Ltée
Sunbeam Corporation
Thane Direct Canada Inc.

SOCIÉTÉS QUI ONT RÉPONDU AU QUESTIONNAIRE À L'INTENTION DES PRODUCTEURS ÉTRANGERS

BeefEater Sales International
CFM Corporation
Char-Broil, A Division of W.C. Bradley Co.
Dongguan Qingxi Jinwoniu Industrial Co., Ltd.
Grand Hall Enterprise Co., Ltd.
Huizhou RST Ind. Co., Ltd.
Lucas Innovation, Inc.
Outdoor Chef International Ltd.
Universal Quality Services Ltd.
Winners Products Engineering Ltd.
Yangjiang Xinli Industrial Co., Ltd.
Zhu Hai Grand Hall Inc.
Zhuhai Prokan Relaxation Equipment Co., Ltd.

SOCIÉTÉS QUI ONT RÉPONDU À LA DEMANDE SUPPLÉMENTAIRE DE RENSEIGNEMENTS

Alliance Ro-Na Home Inc.
Costco Wholesale Canada Ltd.
Home Depot of Canada Inc.
La Société Canadian Tire Limitée
Les Compagnies Loblaw limitée
London Drugs Limited
Sears Canada Merchandising Services
Wal-Mart Canada Corp.
Zellers Inc.

APPENDICE V

PERSONNEL DU TRIBUNAL

DIRECTION DE LA RECHERCHE

Directeur du projet
Rose Ritcey

Directeur — Mesure corrective
Selik Shainfarber

Chef — Recherche statistique
Shiu-Yeu Li

Recherchiste principal — Désorganisation du marché
Peter Rakowski

Recherchiste principal — Mesure corrective
Manon Carpentier

Personnel de la recherche
Pierre Gatto
Shawn Jeffrey

Préposé aux statistiques principal
Julie Charlebois

Préposés aux statistiques
Karina Barker
Rebecca Campbell
Michael McNally
Ashley Nanner

SERVICES JURIDIQUES

Conseillers
Roger Nassrallah
Dominique Laporte

SECRÉTARIAT

Greffier adjoint
Gillian E. Burnett

Agent de soutien du greffe
Marija Renic

Chef — Rédaction/révision
Suzanne Cullen

Réviseur
Françoise Lalonde

Superviseur — Traitement des documents
Danielle Lefebvre

Préposé au traitement des documents
Hélène Gagnon